



საქართველოს ახალგაზრდა
ეკონომისტთა ასოციაცია

სახელმწიფო პროგრამის „აწარმოე
საქართველოში“ ინდუსტრიული წახალისების
კომპონენტის შეფასების ანგარიში





ევროპის
ფონდი

ანგარიში/კვლევა მომზადებულია საქართველოს ახალგაზრდა ეკონომისტთა ასოციაციის მიერ ევროპის ფონდისა და ევროკავშირის მიერ დაფინანსებული პროექტის ფარგლებში: „თანამშრომლობა ბიუჯეტის გამჭვირვალობისთვის: საქართველოში სახელმწიფო ხარჯების სამოქალაქო მონიტორინგი“. ანგარიში არ გამოხატავს ევროპის ფონდისა და ევროკავშირის ოფიციალურ პოზიციებს.

This report was prepared by AYEG in the framework of the project “Partnership for Budget Transparency: Civil Society Oversight of Public Spending in Georgia” funded by Europe Foundation (EPF) and the European Union (EU). The views and opinions expressed in this report should in no way be taken to represent those of EPF and EU.

შინაარსი

კვლევის მეთოდოლოგიური სახელმძღვანელო	4
აწარმოე საქართველოში - პროგრამის ფორმატი და მიდგომები.....	10
პროგრამის მიმოხილვა	10
პროგრამა ციფრებში.....	13
პროგრამის მოსალოდნელი შუალედური შედეგების შეფასების ინდიკატორები 2015 და 2016 წლებში.....	14
კვლევის შედეგები	16
ზოგადი ინფორმაცია.....	16
პროგრამაში მონაწილეობის პროცესი	20
ინფორმაციის მოძრაობა.....	22
პროგრამის როლი ბიზნეს-პროცესში.....	24
კერძო სექტორის არაფინანსური მხარდაჭერის საჭიროებები	27
განვითარების გამოწვევები და რეკომენდაციები	29

კვლევის მეთოდოლოგიური სახელმძღვანელო

წინამდებარე ანგარიში მომზადებულია სახელმწიფო პროგრამის „აწარმოე საქართველოში“ ინდუსტრიული წახალისების კომპონენტის შეფასების პროექტის ფარგლებში. პროექტი ხორციელდება საქართველოს ახალგაზრდა ეკონომისტთა ასოციაციის მიერ ევროკავშირის მიერ დაფინანსებული ევროპის ფონდის პროექტის ფარგლებში „თანამშრომლობა ბიუჯეტის გამჭვირვალობისთვის: საქართველოში სახელმწიფო ხარჯების სამოქალაქო მონიტორინგი“.

პროექტის მიზანია შეფასდეს საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროსა და საქართველოს სოფლის მეურნეობის სამინისტროს მიერ კოორდინირებული სახელმწიფო პროგრამის „აწარმოე საქართველოში“-ის ეფექტიანობა.

პროექტით გათვალისწინებული იყო შემდეგი საქმიანობების განხორციელება:

საქმიანობა 1 - სსიპ მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს პროგრამა „აწარმოე საქართველოში“-ის მრეწველობის წახალისების კომპონენტის ეფექტიანობის შეფასება.

შეფასების მიმართულებები განისაზღვრა შემდეგნაირად:

- პროგრამის მიზნების რელევანტურობა;
- პროგრამის ეფექტიანობა და გავლენა;
- პროგრამის მდგრადობის შეფასება და ძირითადი რისკების გამოვლენა;
- პროგრამის გაუმჯობესებისთვის რეკომენდაციების გამოვლენა.

შეფასების ობიექტს თავდაპირველადვე წარმოადგენდა სსიპ მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს პროგრამა „აწარმოე საქართველოში“ მხოლოდ მრეწველობის წახალისების კომპონენტი და მასში მონაწილე ბენეფიციარები. შეფასების მეთოდოლოგიად აირჩა ჩაღრმავებული ინტერვიუები. დაიგეგმა 85 ჩაღრმავებული ინტერვიუს ჩატარება ამ კომპონენტში მონაწილე ბენეფიციარებთან.

შეფასება მოიცავდა პროგრამის სრულ პერიოდს - განხორციელების დაწყებიდან მის მიმდინარე ეტაპამდე.

საქმიანობა 2 - ფინანსური მონიტორინგი და მრეწველობის წახალისების კომპონენტის ეფექტიანობის შეფასების შედეგების და რეკომენდაციების გამოყენება.

ფინანსური და პროგრამის მუშაობის ეფექტიანობის შეფასების შესახებ ანგარიშების მომზადება ერთიანი დოკუმენტაციის სახით. ამასთან, კვლევის საბოლოო ანგარიშში ინფორმაცია შეფასების და მონიტორინგის პროცესის განხორციელების შესახებ, რაც უზრუნველყოფს გამოცდილების გაზიარებას სხვა საზოგადოებრივი ორგანიზაციებისთვის.

კვლევის მეთოდოლოგია:

კვლევის მეთოდი: ჩაღმავებული ინტერვიუ ბენეფიციარ მეწარმეებსა და დაინტერესებულ მხარეებთან.

კვლევის პროცესი

სამუშაო ჯგუფმა ჩამოაყალიბა კვლევის დეტალური სამოქმედო გეგმა. მოეწყო გაცნობითი ხასიათის შეხვედრა „აწარმოე საქართველოს“ წარმომადგენლებთან, სადაც მათ გამოთქვეს ინტერესი აღნიშნულ პროექტთან დაკავშირებით და აღინიშნა მისი მნიშვნელობა სამომავლოდ პროექტის განვითარება-გაუმჯობესებისათვის. ამასთან, მიღწეულ იქნა შეთანხმება შემდგომი თანამშრომლობის შესახებ, მათ შორის ბენეფიციარების საკონტაქტო და სხვა პროგრამასთან დაკავშირებული ინფორმაციის ელექტრონული ფორმით გაცვლის შესახებ. აღნიშნულ ეტაპზე გამოიკვეთა ახალი გარემოებები და დადგა კვლევის მიდგომების მოდიფიკაციის საკითხი, კერძოდ კი:

- ფინანსური მონიტორინგის ჩატარება არ იძლეოდა სასურველ ინფორმაციას და სურათს, რადგან პროგრამაში მონაწილე ბენეფიციართა დაფინანსების პროცედურები არ იყო დამთავრებული და დაფინანსების მიღების გადაწყვეტილებას მნიშვნელოვან წილად კომერციული ბანკები იღებდნენ. სწორედ ისინი აფასებენ ბენეფიციარების პროექტებს და ადგენენ მათი საქმიანობის რისკიანობას.
- „აწარმოე საქართველოში“ პროგრამა, პროექტის დაწყების დროისათვის შედგებოდა სამი ძირითადი მიმართულებისაგან. ესენია მრეწველობის წახალისების, ინფრასტრუქტურული მხარდაჭერისა და სოფლის მეურნეობის კომპონენტებისაგან. საეას პირვანდელი მიზანი მხოლოდ მრეწველობის წახალისების კომპონენტის შეფასება იყო. თუმცა ამ შეხვედრის შემდგომ გაირკვა, რომ მნიშვნელოვანი პროექტები ხორციელდება სოფლის მეურნეობის კომპონენტშიც და რომ ერთი და იგივე ბენეფიციარს შეეძლო როგორც დაფინანსების, ასევე დამატებით ინფრასტრუქტურული კომპონენტის გამოყენებაც წარმოებისათვის მიწის ნაკვეთისა ან ფართის სახელმწიფოსგან აღებით სიმბოლურ ფასად.

საეას გუნდისთვის ასევე საინტერესო საკითხს წარმოადგენდა ისეთი ბენეფიციარები, რომლებმაც ვერ მიიღეს სარგებელი და რა გახდა ამის მიზეზი. თუმცა გაირკვა რომ ასეთი მეწარმეების იდენტიფიკაცია თითქმის შეუძლებელია, რადგან არ ხდება უარყოფილი წინადადებების აღრიცხვა არც კომერციული ბანკების და არც პროგრამის განმახორციელებელთა მიერ.

შესაბამისად, პროექტის საქმიანობები შეიცვალა და ევროპის ფონდთან შეთანხმებით განისაზღვრა შემდეგნაირად:

- 85 ჩაღმავებულ ინტერვიუ ჩატარებულიყო არა მხოლოდ პროგრამიდან სარგებელ მიღებული ბენეფიციარებისათვის, არამედ ბანკის რისკ მენეჯერებსა და ოფიცრებისათვის, რომლებიც უშუალოდ აფასებდნენ ამ პროგრამაში მონაწილეობის მსურველ მეწარმეებს;
- ასევე, მეწარმეები ან სხვა შემფასებლები რომლებიც ფლობენ ინფორმაციას პროექტის შესახებ, მაგრამ არ მიიღეს მასში მონაწილეობა;
- თუ შესაძლებელი იქნებოდა საეა მოიძიებდა ისეთ მეწარმეებს, რომლებიც ბანკებმა დაიწუნეს;
- არ განსაზღვრულიყო ინტერვიუების ჩატარება უშუალოდ მრეწველობის წახალისების კომპონენტში მონაწილე ბენეფიციარებთან, არამედ ჩატარებულიყო ინტერვიუები ყველა ბენეფიციართან, რომლებმაც მიიღეს ფინანსური თუ ინფრასტრუქტურული მხარდაჭერა.

სახელმწიფო პროგრამის ეფექტიანობის შესაფასებლად ძირითად და მნიშვნელოვან ნაწილად მიჩნეულია მასში მონაწილე ბენეფიციართა შეფასებებისა და რეკომენდაციების დადგენა. შესაბამისად, სამუშაო ჯგუფმა, ევროპის ფონდის გუნდთან შეთანხმებით, შეიმუშავა კითხვარი ბენეფიციართა ჩაღმავებული ინტერვიუებისათვის (დანართი 1). კითხვარის მნიშვნელოვანი ნაწილი ეხება პროგრამაში მონაწილეობის კრიტერიუმებისა და პროცედურების, ხელშეკრულების პირობების შესრულების, კომუნიკაციისა და პროგრამის დროში ეფექტიანობის შეფასებებს. ასევე, ყურადღება ეთმობა გენდერულ საკითხებს, როგორც მეწარმეთა მხრიდან პროგრამაში მონაწილეობის პროცედურებში, ასევე პროგრამაში მონაწილეობის შემდეგ დაარსებულ მეწარმეობაში დასაქმების საკითხებში.

სამუშაო შეხვედრებისა და კითხვარის საბოლოო ვერსიის დადგენის შემდგომ, საეას სამუშაო ჯგუფმა დაიწყო სავსე სამუშაოები - ბენეფიციარების საკონტაქტო ინფორმაციების მოპოვება და მათთან დაკავშირება. ბენეფიციართა საკონტაქტო ინფორმაციის გადმოცემა დაკავშირებულია რიგ პროცედურებთან „აწარმოე საქართველოს“ მხრიდან. ისინი, კომპონენტებიდან გამომდინარე, უკავშირდებიან სსიპ მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს, სსიპ სახელმწიფო ქონების ეროვნულ სააგენტოს და სსიპ სოფლის მეურნეობის პროექტების მართვის სააგენტოს ბენეფიციართა საკონტაქტოების მოსაპოვებლად¹. ხოლო, სსიპ-ები თავისი მხრივ უკავშირდებიან ბენეფიციარებს და თხოვენ თანხმობას მათი საკონტაქტო ინფორმაციის გავრცელების თაობაზე. შესაბამისად, ეს პროცედურები დროშია გაწელილი, რამაც პროექტის მსვლელობა მნიშვნელოვნად შეანელა.

¹ პროგრამაში მონაწილე ბენეფიციარებს, იქიდან გამომდინარე თუ რომელ კომპონენტში იღებენ მონაწილეობას, კომუნიკაცია აქვთ შესაბამის სააგენტოსთან. სსიპ მეწარმეობის განვითარების სააგენტო - ფინანსური მხარდაჭერა და ტექნიკური მხარდაჭერა; სსიპ სახელმწიფო ქონების ეროვნული სააგენტო - ფიზიკური ინფრასტრუქტურის გადაცემა; სსიპ სოფლის მეურნეობის პროექტების მართვის სააგენტო - ფინანსური მხარდაჭერა და პროგრამული უზრუნველყოფა. „აწარმოე საქართველოს“ გუნდთან კი ხდება სამეწარმეო პროექტების პრეზენტაცია.

თავდაპირველად, „აწარმოე საქართველოს“ გუნდმა კვლევით ჯგუფს მიაწოდა 63 ბენეფიციარის საკონტაქტო ინფორმაცია. ყველა ამ მეწარმემ მიიღო ფინანსური მხარდაჭერა ბანკებისა და სალიზინგო კომპანიების მეშვეობით. ჯგუფის მიერ მოხდა ყველა ბენეფიციართან დაკავშირება, თუმცა თანხმობა ინტერვიუზე მხოლოდ 46 მეწარმემ განაცხადა. დანარჩენმა 17-მა კი უარი თქვა კვლევაში მონაწილეობაზე.

პარალელურად მოხდა დაკავშირება პროგრამაში ჩართულ საქართველოში მოქმედ ცხრა კომერციულ ბანკთან. ინტერვიუებზე დათანხმება და მოლაპარაკებებიც დროში საგრძნობლად გაიწელა, თუმცა საბოლოოდ მაინც მოხერხდა და 18 ინტერვიუ ჩატარდა პროგრამაში მონაწილე ყველა კომერციული ბანკის წარმომადგენელთან.

ასევე, მეწარმეებს, რომლებთაც გადაეცათ სახელმწიფო ქონება სამეწარმეო აქტივობებისთვის, ქონების სააგენტომ მოგვაწოდა მხოლოდ სამი მეწარმის საკონტაქტო ინფორმაცია. მათი თქმით, დანარჩენ მეწარმეებთან მიმდინარეობდა მოლაპარაკება, რაც ასევე ანელდება პროექტის მიმდინარეობას. თუმცა საბოლოოდ საეამ მოწოდებული საკონტაქტოებიდან ინტერვიუ ჩატარა 2 მეწარმესთან და 3 ასეთი სახის მეწარმე მოიძია თავისი ძალებით. მათთანაც ასევე მოხდა დაკავშირება და ინტერვიუს ჩატარება.

აღნიშნული გარემოებებიდან გამომდინარე, პროექტის გუნდმა გადაწყვიტა ინტერვიუები ჩაატაროს მეწარმეებთან, რომლებიც არ არიან პროექტ „აწარმოე საქართველოში“-ის ბენეფიციარები და მეტ-ნაკლებად აკმაყოფილებენ მონაწილეობის კრიტერიუმებს. საეას გუნდმა მოიძია ინფორმაცია ასეთი სახის მეწარმეების შესახებ, რომელთაგან შეირჩა 7 საწარმო, განსხვავებული სამეწარმეო ინდუსტრიებიდან. ასევე, 2 ექსპერტთან რომელსაც ასევე აქვს მოცემულ პროგრამასთან ურთიერთობის გამოცდილება და გააკეთა მისი შეფასება.

საბოლოო ჯამში, საეა-ს ჯგუფმა ჩატარა 78 ჩადრმავებული ინტერვიუ, და შესაბამისად ყველა მათგანზე მომზადებული არის ტრანსკრიფტის დოკუმენტი. თითოეული მათგანის დამუშავებისას გამოიკვეთა ყველა გამოკითხულის და განსაკუთრებით ბენეფიციარებისა და ბანკის რისკ მენეჯერებისა თუ ოფიცრების რეკომენდაციები, შენიშვნები და შეფასებები. სწორედ ეს ინფორმაცია უდევს საფუძვლად წინამდებარე დოკუმენტის შექმნას.

გამოკითხულებიდან ბანკის წარმომადგენლებიდან 4 მათგანი იყო ქალი, მეწარმეებიდან, რომლებმაც არ მიიღეს მონაწილეობა პროგრამაში, ერთი რესპონდენტი იყო ქალი, ხოლო პროგრამაში მონაწილე ბენეფიციარებიდან ქალთა რაოდენობა შეადგენდა სამს (ჯამში 8 გამოკითხული ქალი).

ჩატარებული ინტერვიუების ანალიზის საფუძველზე მომზადდა შუალედური ანგარიში, რომელიც სამუშაო შეხვედრების ფორმატში განხილულ იქნა დაინტერესებულ მხარეებთან, მათ შორის შესაბამისი საჯარო სტრუქტურებისა და კერძო სექტორის

წარმომადგენლებთან. წამოჭრილი საკითხების დაზუსტებისა და დამატებითი ინფორმაციის მოპოვების მიზნით დაიგეგმა და ჩატარდა 7 ინტერვიუ შემდეგი სამსახურების წარმომადგენლებთან: სსიპ მეწარმეობის განვითარების სააგენტო; სსიპ სოფლის მეურნეობის პროექტების მართვის სააგენტო და სსიპ საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო. ინტერვიუების ჩატარების შემდგომ მოხდა დამატებითი ინფორმაციის მოძიება და ასევე არსებულის შევსება, რაც შესაბამისად აისახა წინამდებარე ანგარიშში.

მეთოდოლოგიური გამოწვევები და დასკვნები:

- **მეწარმე რესპოდენტის გახსნილობის დაბალი ხარისხი.** საგულისხმოა, რომ პროგრამის ბენეფიციარი მეწარმეების 23%-მა უარი განაცხადა კვლევაში მონაწილეობაზე. ხოლო ისინი ვინც დათანხმდა ინტერვიუზე, ინტერვიუების ჩატარებისას გაცილებით გახსნილები და თავისუფლები იყვნენ როდესაც პასუხობდნენ მათი წარმოების შესახებ დასმულ ზოგად შეკითხვებს და აფასებდნენ ბიზნესისა თუ ეკონომიკურ გარემოებებს. თუმცა საგრძნობი იყო თავშეკავება და ზედაპირული პასუხები ისეთ შეკითხვებზე რომლებიც ეხებოდა უშუალოდ რისკებს და მათ რჩევა/რეკომენდაციებს პროგრამასთან დაკავშირებით.
- **ფინანსური ხასიათის ინფორმაციის მიღება თითქმის შეუძლებელია და მიღებული ინფორმაცია არ არის სანდო;** რესპოდენტები აშკარად თავს არიდებდნენ ფინანსური ხასიათის ინფორმაციის გაცემას. იყო შემთხვევები, როდესაც იმპორტიორმა მეწარმეებმა არ დაასახელეს არათუ რა რაოდენობისა და თანხების, არამედ რომელ ქვეყანაში გააქვთ პროდუქცია. შესაბამისად, მსგავსი კვლევების დაგეგმვისას აუცილებლად უნდა იქნას გათვალისწინებული, რომ მეწარმეები კომერციული საიდუმლოების მოტივით თავს არიდებენ მნიშვნელოვანი მონაცემების გაზიარებას.
- **პროგრამის არსებობის მცირე ვადა არ იძლევა მონაცემთა სრულყოფილი დამუშავების შესაძლებლობას.** პროგრამა „აწარმოე საქართველოში“-ის ფარგლებში პირველი დაფინანსების გაცემა დაიწყო 2014 წლის მეორე ნახევრიდან. კვლევა კი დაიწყო დაახლოებით ერთი წლის შემდეგ. შესაბამისად, არსებული დაფინანსებული პროექტების ეფექტიანობის შეფასებისათვის არ არის საკმარისი ფაქტობრივი მონაცემები ხელმისაწვდომი. კვლევის მომენტში ზოგიერთ ბენეფიციარს საქმიანობაც კი არ ქონდა ჯერ დაწყებული. პროგრამის რეალური ეფექტი გაიზომება იმით, თუ რა კონკრეტულ შედეგს მიაღწია და რა სარგებელი მიიღო მეწარმემ, აღნიშნული მონაცემი კი დაფინანსების/ქონების მიღებიდან სავარაუდოდ მინიმუმ 2 წლიანი პერიოდის გასვლის შემდეგ იქნება ფაქტობრივად გაზომვადი. თუმცა, წინამდებარე კვლევა იძლევა მნიშვნელოვან რეკომენდაციებს უშუალოდ პროგრამის განხორციელების პროცესთან დაკავშირებით და გრძელვადიან პერიოდში ანალოგიური მონიტორინგისათვის იქნება განსაკუთრებით ღირებული და საინტერესო ბაზისი.

აწარმოე საქართველოში - პროგრამის ფორმატი და მიდგომები

პროგრამის მიმოხილვა

2014 წლის ივნისიდან საქართველოს პრემიერ მინისტრის ინიციატივით საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების და სოფლის მეურნეობის სამინისტროებმა ახალი სამთავრობო პროგრამის „აწარმოე საქართველოში“ განხორციელება დაიწყო, რომელიც წარმოების შემდგომი განვითარებისა და წახალისებისკენაა მიმართული და უმთავრეს მიზანს მეწარმე-სუბიექტების მხარდაჭერის, ახალი საწარმოების შექმნის/არსებული საწარმოს გაფართოების ან გადაიარაღების გზით საქართველოში მეწარმეობის ხელშეწყობა, კერძო სექტორის კონკურენტუნარიანობისა და საექსპორტო პოტენციალის ზრდას წარმოადგენს.

პროგრამა სამ კომპონენტს აერთიანებს, რომელთა განხორციელებასაც შესაბამისი სახელმწიფო სტრუქტურები უზრუნველყოფენ:

1. **ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის გამარტივება** ხორციელდება, როგორც სასოფლო - სამეურნეო (სსიპ სოფლის მეურნეობის პროექტების მართვის სააგენტო), ისე ინდუსტრიული მიმართულებით (სსიპ მეწარმეობის განვითარების სააგენტო);
2. **უძრავი ქონებით უზრუნველყოფა** ხორციელდება სსიპ სახელმწიფო ქონების ეროვნული სააგენტოს მიერ;
3. პროგრამა „აწარმოე საქართველოში“-ს განმახორციელებელი პარტნიორები ბენეფიციარებს ასევე სთავაზობენ **საკონსულტაციო მომსახურებას** კომპანიის საწარმოო პროცესების დახვეწისა და პროდუქტიულობის გაზრდის მიზნით. სსიპ საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტოს მნიშვნელოვანი როლი აკისრია ქვეყანაში ინოვაციების და ტექნოლოგიების განვითარების კუთხით.

პროგრამაში მონაწილეობის მსურველი მეწარმე-სუბიექტი, ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის კომპონენტის ფარგლებში, **მიმართავს კომერციულ ბანკს**, რომელიც „აწარმოე საქართველოში“ პროგრამის პირობებით და საკუთარი შეფასების კრიტერიუმების მიხედვით ახდენს კრედიტის დამტკიცებას.

ინდუსტრიული მიმართულება

ფინანსური მხარდაჭერის კომპონენტის ფარგლებში შესაძლებელია:

- შეიქმნას ახალი საწარმო;
- მოხდეს არსებული საწარმოს გაფართოება ან საწარმოს გადაიარაღება.

საწარმო უნდა აკმაყოფილებდეს საქართველოს კანონმდებლობით განსაზღვრულ უსაფრთხოებისა და გარემოს დაცვის მოთხოვნებს.

ფინანსური მიმართულება:

სესხზე მოთხოვნილი უზრუნველყოფის თანადაფინანსება სესხის 50%-ის მოცულობით, სესხის გაცემიდან პირველი 54 თვის განმავლობაში (არაუმეტეს 600 ათასი აშშ დოლარისა);

- სესხის მოცულობა არ უნდა იყოს 75,000 აშშ დოლარზე ნაკლები და არ უნდა აღემატებოდეს 2,000,000 აშშ დოლარს ან ექვივალენტს ეროვნულ ვალუტაში სესხის გაცემის დღეს მოქმედი ეროვნული ბანკის კურსის მიხედვით;
- თუ სესხი აღემატება 2,000,000 აშშ დოლარს, საქართველოს მთავრობის მიერ დადგენილია შემდეგი პროცედურა: კომერციული ბანკის მიერ პროგრამის ბენეფიციარისთვის გაცემულ კრედიტზე დარიცხული წლიური საპროცენტო განაკვეთის თანადაფინანსების მიზნით, მეწარმე სუბიექტი, შესაბამისი დასაბუთებით, მიმართავს მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს, რომელიც, თავის მხრივ, საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს მეშვეობით საკითხს წარუდგენს საქართველოს მთავრობას განსახილველად;
- სესხის მოცულობის არანაკლებ 80% განკუთვნილი უნდა იყოს ძირითადი საშუალებების შესაძენად.

ლიზინგის მიმართულება დამატებითი ფინანსური ინსტრუმენტია, რომელიც ხელს უწყობს მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას, რომელთაც სურთ ძირითადი საშუალებების შეძენა. ლიზინგის მიმართულება ხელმისაწვდომს ხდის ძირითად აქტივებს მათთვისაც, ვისაც ბანკისათვის ქონებრივი ან ფინანსური უზრუნველყოფის წარდგენის კუთხით აქვთ სიძნელეები.

ინდუსტრიული მიმართულება:

ახალი საწარმო - თუ ბენეფიციარი წარმოადგენს ახალ საწარმოს, იგი ვალდებულია წარმოების დაწყება განახორციელოს ლიზინგის საგნის გაცემიდან 24 თვის განმავლობაში. არსებული საწარმოს გაფართოება/გადაიარაღება - წარმოება უნდა დაიწყოს ლიზინგის საგნის გაცემიდან 12 თვის განმავლობაში.

წარმოების დაწყებიდან ორი წლის განმავლობაში წარმოების პროფილი უნდა იყოს შენარჩუნებული. აღსანიშნავია, რომ ლიზინგის მიმართულებით სარგებლობა არ შეუძლიათ იმ მეწარმე სუბიექტებს, რომლებიც უკვე სარგებლობენ პროგრამის ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის კომპონენტით კრედიტის მიმართულებით.

ფინანსური მხარდაჭერა:

პროგრამის ინდუსტრიული ნაწილის ფარგლებში სსიპ მეწარმეობის განვითარების სააგენტო მოახდენს ლიზინგის საგანზე დარიცხული წლიური საპროცენტო განაკვეთის თანადაფინანსებას 24 თვის განმავლობაში. პროგრამის ფარგლებში გაცემულ სალიზინგო პროექტებზე სალიზინგო კომპანიების მხრიდან დაწესებული იქნება მაქსიმუმ 15% წლიური საპროცენტო განაკვეთი, საიდანაც 12%-ს დაფარავს სააგენტო. ამასთან, ვინაიდან პროგრამა გათვლილია მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარებაზე, სალიზინგო

პროექტის საწყისი ღირებულება განისაზღვრება 50,000 აშშ დოლარით, ხოლო მაქსიმუმი 2,000,000 აშშ-დოლარის ოდენობით.

საკონსულტაციო მომსახურება

პროგრამის ფარგლებში ბენეფიციარს ექნება საშუალება ისარგებლოს საკონსულტაციო მომსახურების თანადაფინანსებით, რომლის მაქსიმალური მოცულობა 10,000 ლარს შეადგენს. საკონსულტაციო მომსახურების ფარგლებში გათვალისწინებულია შემდეგი დახმარების უზრუნველყოფა:

- უცხოური და ქართული ინოვაციების და ტექნოლოგიების მოძიებაში დახმარება;
- ხელშეწყობა ინოვაციების და თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვაში;
- მარკეტინგი, გაყიდვები, ბიზნესის დაგეგმარების ტრენინგები;
- საექსპორტო ბაზრების მოძიება, საექსპორტო ბაზრებზე არსებული მოთხოვნები, სამეწარმეო უნარები;
- წარმოებაში ხარისხის მენეჯმენტის და ასევე, სხვა შესაბამისი სტანდარტების დანერგვა.

აღსანიშნავია, რომ 2014 წლის ოქტომბერს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრომ, მეწარმეობის განვითარების სააგენტომ და ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკმა მოაწერეს ხელი ურთიერთთანამშრომლობის მემორანდუმს, რომლის მიხედვითაც ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი გამოთქვამს მზადყოფნას ჩაერთოს „აწარმოე საქართველოში“ პროგრამის ბენეფიციარი მეწარმეების საკონსულტაციო მომსახურების პროცესში. აღნიშნული კომპონენტის გამოყენება შესაძლებელია მხოლოდ იმ შემთხვევაში თუ ბენეფიციარი უკვე სარგებლობს პროგრამის ფინანსური ან ინფრასტრუქტურული კომპონენტით.

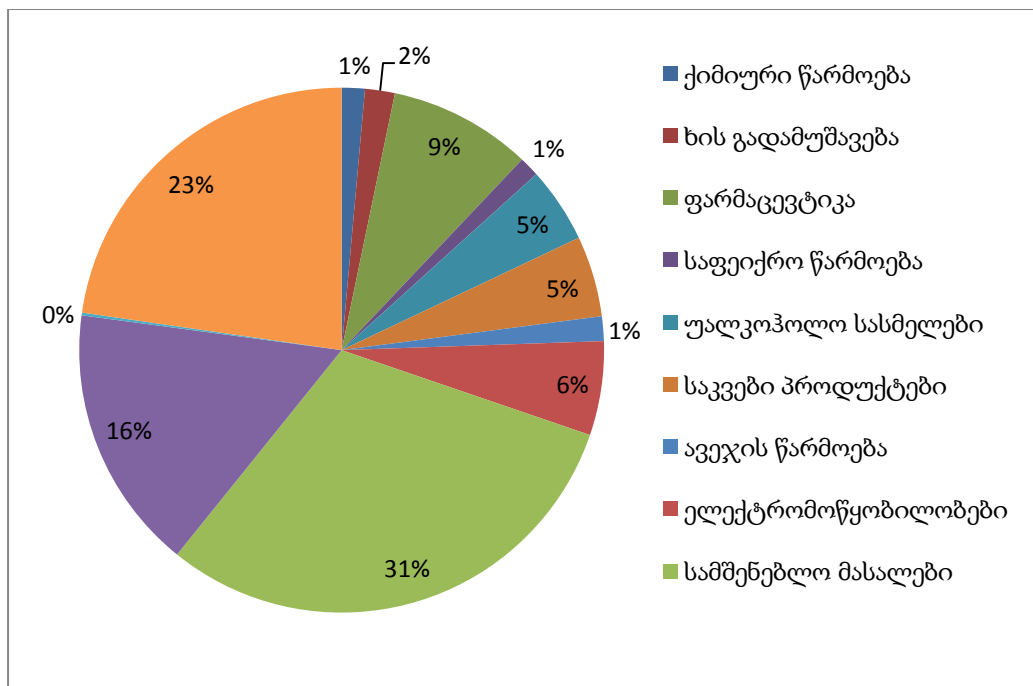
საქ. ფინანსთა სამინისტროს, სააგენტოს, სოფლის მეურნეობის პროექტების მართვის სააგენტოსა და კომერციულ ბანკს შორის, ასევე სააგენტოსა და ბენეფიციარს შორის, პროგრამის ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის კომპონენტის ეფექტიანად განხორციელების მიზნით, **ფორმდება შესაბამისი ხელშეკრულება.** (სააგენტოსა და ლიზინგის გამცემს შორის, ასევე სააგენტოსა და ბენეფიციარს შორის ფორმდება ხელშეკრულებები, პროგრამის ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის კომპონენტის ეფექტიანად განხორციელების მიზნით). კომერციული ბანკი, ამ პროგრამის შესაბამისად, გაფორმებული ხელშეკრულების საფუძველზე, უფლებამოსილია გასცეს კრედიტი.

პროგრამა ციფრებში

2016 წლის 10 მარტის მდგომარეობით, სახელმწიფოს მხრიდან, ბენეფიციარების თანადაფინანსების თანხა შეადგენს 7,577,505 ლარს. ამ დროისათვის დაფინანსებულია 92 ბენეფიციარი. დაფინანსებული მეწარმეები სხვადასხვა 12 მიმართულებით ფუნქციონირებენ, მათ შორის: ქიმიური წარმოება; ხის გადამამუშავება; ფარმაცევტიკა; საკვები პროდუქტები; ავეჯის წარმოება; სამშენებლო მასალები და სხვა. აღსანიშნავია, რომ ჯამური თანადაფინანსებული თანხის ყველაზე დიდი წონა სამშენებლო მასალების წარმოებაზე მოდის - 31%, მას მოყვება საკვები პროდუქტები 23%-ით და საფეიქრო წარმოება 16%-ით, დანარჩენი სექტორების წონა კი 1%-დან 6%-მდე მერყეობს.

ტექნიკური მხარდაჭერით დღემდე ისარგებლა 16 ბენეფიციარმა. სახელმწიფოს მხრიდან თანადაფინანსებით გაცემული თანხა შეადგენს 30,970 ლარს. შესაბამისად, საშუალოდ ერთ ბენეფიციარზე დაფინანსება 1936 ლარს შეადგენს.

დიაგრამა #1 ფინანსური მხარდაჭერის კომპოტენტის გადანაწილება დარგობრივ ჭრილში



პროგრამის მოსალოდნელი შუალედური შედეგების შეფასების ინდიკატორები 2015 და 2016 წლებში

პროგრამის გაზომვადი და რელევანტური ინდიკატორების არსებობა უაღრესად მნიშვნელოვანია როგორც სამოქალაქო სექტორისათვის, ასევე უშუალოდ პროგრამის დაგეგმვისა და განხორციელების ეფექტიანობის შეფასებისათვის. 2015 წლის პროგრამა არ ითვალისწინებდა რაოდენობრივ და შესაბამისად გაზომვად ინდიკატორებს. თუმცა 2016 წლის პროგრამულ ბიუჯეტში კი უკვე მითითებულია რაოდენობრივი ინდიკატორები.

2015 წლის ბიუჯეტით განსაზღვრული პროგრამების მოსალოდნელი შედეგებისა და ინდიკატორების მიხედვით მეწარმეობის განვითარებისათვის განისაზღვრა შუალედური შედეგის შეფასების შემდეგი ინდიკატორები:

- საწარმოების და რეგიონებში ბიზნეს აქტივობის მაჩვენებელი ;
- საერთაშორისო გამოფენებზე პროდუქციის წარდგენის შედეგად ექსპორტზე გაფორმებული ხელშეკრულებების რაოდენობა ;
- კომპანიების ბრუნვის მოცულობა ;
- ახლად დარეგისტრირებული ბიზნესების რაოდენობა ;
- შექმნილი სამუშაო ადგილების რაოდენობა²

ინდიკატორები შინაარსით ზოგადია, ამასთან არაა მითითებული რაოდენობრივი მაჩვენებლები, რაც აიხსნა იმით რომ პროგრამა „აწარმოე საქართველო“ აღნიშნული პერიოდისთვის ატარებდა საპილოტე ხასიათს და მას არ ქონდა წინა გამოცილება, რის მიხედვითაც დაიგეგმებოდა და განისაზღვრებოდა მიახლოებითი რაოდენობრივი ინდიკატორები.

2016 წლის ბიუჯეტის მიხედვით პროგრამის მოსალოდნელი შედეგები და ინდიკატორები განისაზღვრა უფრო დეტალური მაჩვენებლებით, რომლებიც შემდეგნაირად გამოიყურება:

1. **საბაზისო მაჩვენებელი** - საქართველოს ბაზარზე არსებული კომპანიების 95% წარმოადგენს მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებს, რომლებიც ასაქმებს სამუშაო ძალის 43%, მაგრამ მისი წილი ბიზნეს სექტორის დამატებულ ღირებულებაში არის 16%-მდე; **მიზნობრივი მაჩვენებელი** - რეგიონებში დამწყები და არსებული მცირე და საშუალო საწარმოების პროდუქტიულობისა და დასაქმებულთა წილის ზრდა 50%-მდე. ბიზნეს სექტორის დამატებულ ღირებულებაში ამ საწარმოთა წილის 23%-მდე გაზრდა;
ცდომილების ალბათობა (%/აღწერა) - 10%;

² ინფორმაცია ამოღებულია პარლამენტის ვებ-გვერდიდან:

<http://www.parliament.ge/ge/ajax/downloadFile/27205/49694>

შესაძლო რისკები - მხარეების მიერ კონკრეტული სახელშეკრულებო პირობების დარღვევა

2. **საბაზისო მაჩვენებელი** - ბიზნესში (რე)ინვესტირების მოცულობა პროგრამის დაწყებისას შეადგენდა დაახლოებით 400 მლნ აშშ დოლარს;
მიზნობრივი მაჩვენებელი - ინვესტიციების (მათ შორის რეინვესტირების) მოცულობის ზრდა არანაკლებ 350 მლნ აშშ დოლარის ოდენობით;
ცდომილების ალბათობა (%/აღწერა) - 10%;
შესაძლო რისკები - საექსპორტო ბაზრებზე მაღალი კონკურენცია; საქართველოს ბაზარზე იმპორტი და/ან ახალი კონკურენტების გაჩენა.
3. **საბაზისო მაჩვენებელი** - პროგრამის დაწყებისას საქართველოს ბიზნეს სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობა 508 ათას ადამიანს შეადგენდა სახელმწიფო პროგრამა „აწარმოე საქართველოში“ ინდუსტრიული და სასოფლო-სამეურნეო მრეწველობების მხარდაჭერის ნაწილში;
მიზნობრივი მაჩვენებელი - ახალი სამუშაო ადგილების რაოდენობა - 150-მდე პროექტის განხორციელება და 7 000 ადამიანის დასაქმება; სახელმწიფო პროგრამა „აწარმოე საქართველოში“ მიკრო და მცირე მეწარმეობის ხელშეწყობის ნაწილში რეგიონებში 5 000-ზე მეტი ახალი სამუშაო ადგილის შექმნა (2016-2017წწ);
ცდომილების ალბათობა (%/აღწერა) - 10%;
შესაძლო რისკები - ბენეფიციარი კომპანიების პროდუქციის რეალიზებასთან დაკავშირებული შეფერხებები³

ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ 2016 წლის ბიუჯეტში გაწერილია ინდიკატორები შესაბამისი რაოდენობრივი მაჩვენებლებით, თუმცა ასევე ეფექტიანი იქნებოდა გარკვეული ოფიციალური დოკუმენტის შემუშავება, სადაც დეტალურად იქნება გაწერილი შესაბამისი რაოდენობრივი და თვისებრივი ინდიკატორები კონკრეტული ქვეპროგრამების მიხედვით. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ ქვეპროგრამებისათვის დადგინდეს დამატებითი მაჩვენებლები. ასეთი დეტალური შეფასების გეგმა მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს სამოქალაქო სექტორის ჩართულობას და გაზრდის პროგრამის გავლენისა და ეფექტიანობის შეფასების შესაძლებლობებს. შესაბამისად, აუცილებელია მონიტორინგისა და შეფასების ქმედითი მექანიზმის შემუშავება, რომელიც გრძელვადიან პერიოდში უზურუნველყოფს პროგრამის გამჭვირვალობის მაღალ ხარისხს.

³ მონაცემები ამოღებულია ფინანსთა სამინისტროს ვებ-გვერდიდან

http://www.mof.ge/images/File/biujetis-kanoni2016/kanoni/danartebi/programuli_28_2016.pdf

კვლევის შედეგები

ზოგადი ინფორმაცია

გამოკვლეული საწარმოები ზოგადად პოზიტიურად არიან განწყობილი პროგრამის მიმართ და უმეტესობას მიაჩნია, რომ პროგრამის საქმიანობა ძალიან ეფექტიანია უშუალოდ მათთვის და ბიზნეს-გარემოს გაუმჯობესების კუთხითაც მნიშვნელოვან როლს ასრულებს.

შედარებით დაბალი შეფასება მიიღო პროგრამამ იმ მეწარმეების მხრიდან, რომლებმაც ვერ მიიღეს დაფინანსება. თუმცა აღნიშნული ჯგუფი ძირითად პრობლემას მაინც არა უშუალოდ პროგრამაში, არამედ საბანკო სექტორში არსებულ პრაქტიკაში ხედავს და მიიჩნევენ, რომ პროგრამაში უნდა არსებობდეს გარკვეული სივრცე იმ მეწარმეებისათვისაც, რომლებიც ვერ აკმაყოფილებენ საბანკო პირობებს, თუმცაღა გააჩნიათ პოტენციალი შეასრულონ მნიშვნელოვანი როლი ქართული მეწარმეობის განვითარების თვალსაზრისით.

ბანკის წარმომადგენლები კი თავის მხრივ მიიჩნევენ, რომ ძირითადი პრობლემა არა საბანკო პროცედურებშია, არამედ მეწარმეების ცოდნის და შესაბამისი დოკუმენტაციის, მათ შორის ბიზნეს გეგმის მომზადებისა და ფინანსური გათვლების დაბალ უნარებშია. „პრობლემა უფრო მეტად არის თვითონ ბიზნესებში, თეორიულ ნაწილში“. „სამწუხაროდ არ არიან იმ დონეზე მომზადებულები, რომ ბიზნეს პროექტები დაამუშავონ, ბიზნესგეგმები მოგვაწოდონ დასამუშავებლად“; „კარგად მომზადებული განაცხადების ნაკლებობა არის ძალიან დიდი“. შეიძლება თავიდან განაცხადების დიდი მოცულობაა, მაგრამ კვალიფიციური განაცხადების რაოდენობა არის ძალიან დაბალი. აქედან გამომდინარე კლიენტებმა უნდა დახარჯონ უფრო მეტი დრო პროექტებზე, რომელსაც აკეთებენ, ყველაფერი დეტალურად უნდა იყოს განსაზღვრული“ - განაცხადეს საბანკო სექტორის წარმომადგენლებმა.

კვლევის შედეგებზე დაყრდნობით, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ პროგრამა მიმდინარე ეტაპზე დეკლარირებულ მიზანს ზოგ შემთხვევებში სრულიად, ხოლო ზოგში კი ნაწილობრივ აღწევს. პროგრამის დეკლარირებული მიზანია: საქართველოში მეწარმეობის განვითარება, მეწარმე სუბიექტების მხარდაჭერა, ახალი საწარმოების შექმნის/არსებული საწარმოების გაფართოების/გადაიარაღების ხელშეწყობა და კერძო სექტორის კონკურენტუნარიანობისა და საექსპორტო პოტენციალის ზრდა ფინანსებზე, უძრავ ქონებასა და ტექნიკურ დახმარებაზე ხელმისაწვდომობის საშუალებით.

პროგრამა ყველზე მეტად წარმატებულია მიზნის მიღწევის იმ ნაწილში, რომელიც ითვალისწინებს „ახალი საწარმოების შექმნის/არსებული საწარმოების გაფართოების/გადაიარაღების ხელშეწყობის“ კომპონენტს. შესწავლილი საწარმოების უმეტესობა სწორედ ამ მიმართულებით იღებს სარგებელს.

შედარებით მოკრძალებულია შედეგები კერძო სექტორის კონკურენტუნარიანობისა და საექსპორტო პოტენციალის ზრდის მიმართულებით. რთულია იმის მტკიცება, რომ

საქართველოში ზოგადად მეწარმეობა განვითარებულია. თუმცა, აქვე აუცილებლად უნდა აღინიშნოს, რომ მოცემული ამოცანები პრაქტიკულად შეუძლებელია შესრულდეს მხოლოდ ერთი პროგრამის ფარგლებში და მოკლევადიან პერიოდში. საექსპორტო პოტენციალის ამაღლება და მითუმეტეს მეწარმეობის განვითარება დაკავშირებულია საერთო სახელმწიფო პოლიტიკასთან, რომლის შედეგადაც უნდა ჩამოყალიბდეს ოპტიმალური ბიზნეს-გარემო, ადგილი ქონდეს მნიშვნელოვან ეკონომიკურ ზრდას და იმავდროულად ქვეყანაში უნდა მოხდეს აქტიური და მოტივირებული მეწარმეების ჯგუფების ფორმირება. ცალსახაა, რომ აღნიშნული პროცესი ორმხრივი მოძრაობის მაგისტრალია, სადაც ერთის მხრივ საჯარო სექტორი არ ერევა კერძო საქმიანობაში და იმავდროულად ქმნის განვითარების შესაძლებლობებს, ხოლო მეორეს მხრივ კი ქვეყანაში არსებობენ მეწარმეები, რომლებიც სათანადოდ იყენებენ შესაძლებლობებს და ნერგავენ სიახლეებს.

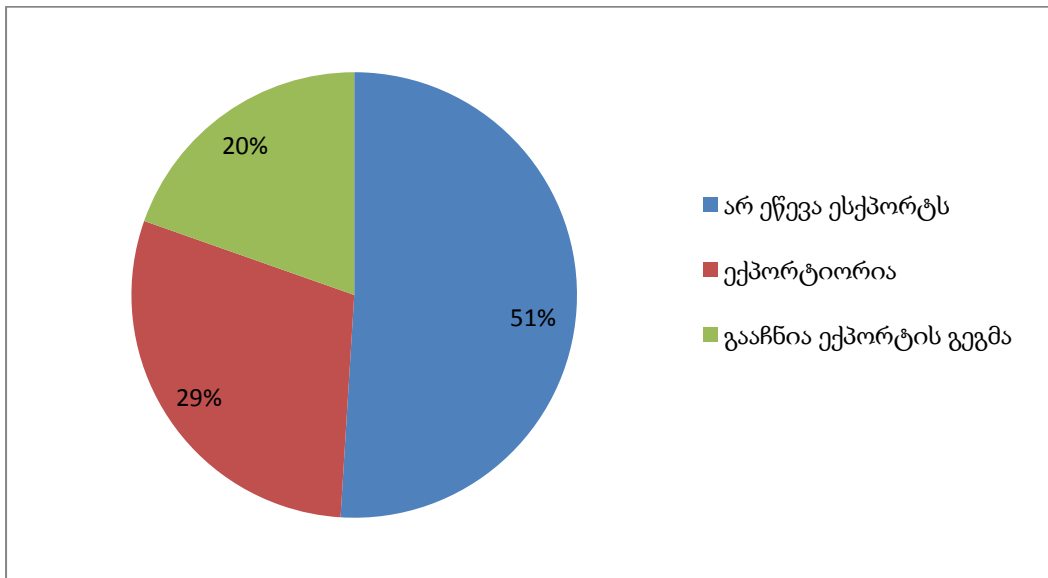
შესწავლილი მეწარმეების აზრით, პროგრამა მათ აძლევს საინტერესო და მნიშვნელოვან შესაძლებლობებს, თუმცა უმეტესი ნაწილი იმასაც აღნიშნავს, რომ ამ შესაძლებლობების რეალიზაციას ხელს უშლის ეკონომიკურად არასტაბილური გარემო, რაც რესპონდენტების აზრით ძირითად გამოწვევას წარმოადგენს. „აწარმოე საქართველოში“ პროექტის ფარგლებში რა დახმარებაც იყო ყველაფერს ვიყენებთ. ეკონომიკური არასტაბილურობაა მთავარი პრობლემა ჩვენთვის, ჩვენ ჩვენს თავს მოვუვლით. თუ სტაბილურობა იქნება, მშენებლობები არ შეჩერდება და ჩვენი პროდუქციაც გაიყიდება“ - აცხადებს სამშენებლო მასალების წარმოებაში ჩართული მეწარმე.

საექსპორტო პოტენციალის გაძლიერების კუთხით კვლავ მრავალი გამოწვევაა. ექსპორტის განხორციელებისათვის მეწარმეებს სჭირდებათ მეტი დახმარება, ვიდრე ფინანსური მხარდაჭერაა. ამ კუთხით ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს პროგრამის ტექნიკური დახმარების კომპონენტს. რაც შეეხება ფაქტობრივ მდგომარეობას, შესწავლილი დაფინანსებული საწარმოების 51% კვლევის მომენტისთვის არ ახდენს წარმოებული პროდუქციის ექსპორტს და იმავდროულად არ გააჩნია რაიმე შესაბამისი კონკრეტული გეგმა ან ინიციატივა, 20%-ს დაწყებული აქვს მუშაობა ამ მიმართულებით - აწარმოებს რა მოლაპარაკებებს პოტენციურ პარტნიორებთან ქვეყნის გარეთ ან/და გააჩნია კონკრეტული ხედვა, ხოლო 29% - ექსპორტიორია. მათ შორის ზოგიერთი კომპანია წლების განმავლობაში ეწევა ექსპორტს და საკმაოდ დივერსიფიცირებულია ევროპულ და აზიურ ბაზრებზე, ხოლო დიდი ნაწილი კი მხოლოდ აზერბაიჯანით და სომხეთით შემოიფარგლება მიმდინარე ეტაპზე. იმ კომპანიებს, როლებსაც სურთ ექსპორტის განხორციელება, მნიშვნელოვნად შეუწყობდა ხელს პოტენციული პარტნიორების მოძიების კუთხით მხარდამჭერი ღონისძიებები, იქნება ეს ფორუმები, გამოფენები, დარგობრივად ერთობლივი საერთაშორისო მარკეტინგული ღონისძიებების გატარება, ან თუნდაც ხელმისაწვდომობა გარკვეული საინფორმაციო ბაზებზე.

ბენეფიციარმა მეწარმეებმა ექსპორტთან დაკავშირებით შემდეგი ინფორმაცია გაგვიზიარეს:

- „ფაქტების მიხედვით გეტყვით, 2015 წელს ჩვენ გადავტვირთეთ პოლონეთში, გადავტვირთეთ ჩეხეთში, უკრაინაში, რუსეთში და ბრიტანეთში.“
- „ მიმდინარეობს მოლაპარაკებები ბაქოში, იყვნენ ჩამოსულები წარმომადგენლები, შეისწავლეს საწარმოები და ჩვენი წარმოება მოეწონათ, ვნახოთ რა იქნება“
- „... მაგალითად გვინდა, რომ სომხეთშიც დავიწყოთ ექსპორტი, ამას ალბათ 2-3 წელიწადში მოვახერხებთ“
- „ დაინტერესება არსებობს ჩვენი პროდუქტისადმი აზერბაიჯანში, სომხეთსა და უკრაინაში. ახლო მომავალში ვაპირებ შევხვდე აზერბაიჯანის სადისტრიბუციო კომპანიის წარმომადგენელს. რეალურად მეტი კონტაქტები და ინფორმაცია გვჭირდება ჯერ, რომ სწორი გადაწყვეტილებები მივიღოთ“

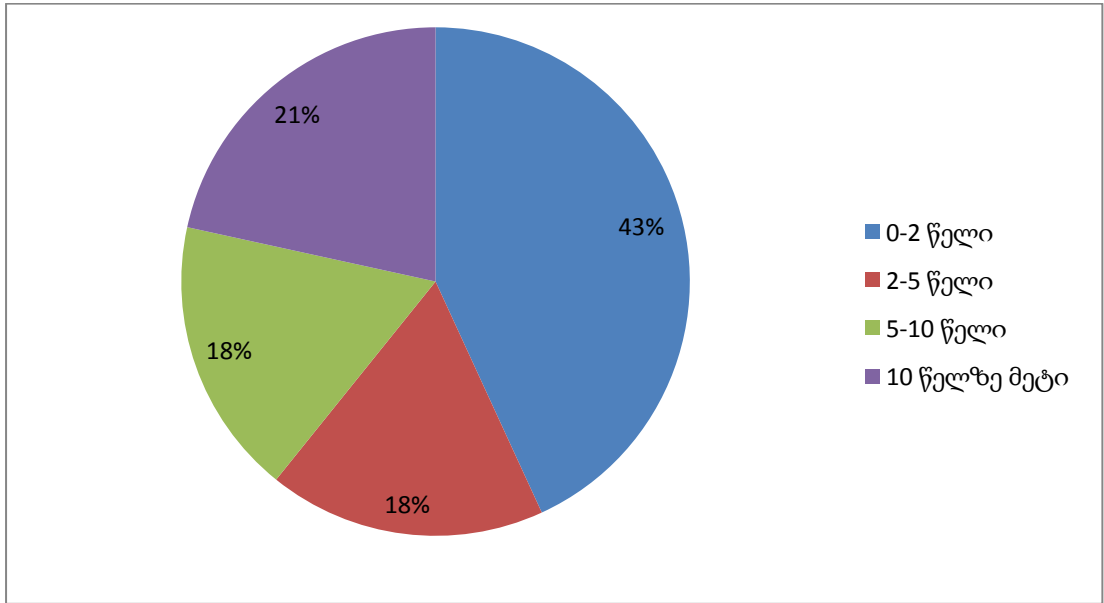
დიაგრამა #2 - გამოკვლეული საწარმოები და ექსპორტი



კვლევის შედეგებით გამოვლინდა, რომ საკმაოდ მაღალია ისეთ შემთხვევათა რაოდენობა, როდესაც მოქმედი კომპანიები უშუალოდ ამ პროექტისათვის არეგისტრირებენ ახალ იურიდიულ პირებს, თუმცა რთულია იმის რეალურად გამოიჯვნა, თუ რომელი ახლად დარეგისტრირებული კომპანია არის მოქმედი წარმოების დივერსიფიკაცია, და რომელი ფაქტობრივად ახალი. გამოკვლეული 52 დაფინანსებული საწარმოდან 43% მოდის 2 წლამდე პერიოდში დარეგისტრირებულ საწარმოებზე. ამდენად, მნიშვნელოვანია, რომ ხელმისაწვდომი იყოს მეტი ინფორმაცია თუ როგორ მიიღო ამდენმა ახლადდარეგისტრირებულმა საწარმოებმა დაფინანსება. როგორც ზემოთ აღინიშნა, გამოვლინდა შემთხვევები, როდესაც საქმე გვაქვს მოქმედი საწარმოს დივერსიფიკაციასთან, მაგრამ ასეთ შემთხვევებისთვისაც ჩნდება კითხვა, რატომ გახდა საჭირო ახალი იურიდიული პირის რეგისტრაცია. მეწარმეთა უმეტესობამ კომერციული საიდუმლოების უფლებით არ განმარტა აღნიშნული საკითხი. გარკვეულწილად რჩება შთაბეჭდილება, რომ საქმე გვაქვს ახალი საწარმოების შექმნის სტატისტიკურ მანიპულაციასთან ერთის მხრივ და მეორეს მხრივ კი ჩნდება კითხვა, რა კრიტერიუმებით დაფინანსდა ახალრეგისტრირებული საწარმოები.

მეტი გამჭირვალობისათვის კარგი იქნება თუ აწარმოე საქართველოს მიერ გამოქვეყნებულ ბენეფიციარების შესახებ ინფორმაციაში გამიჯნული იქნება მონაცემები არსებული და ახლადშექმნილი საწარმოს ჭრილში.

დიაგრამა #3 გამოკითხული ბენეფიციარი საწარმოების განაწილება რეგისტრაციის წლების მიხედვით



ასევე კვლევის შედეგად გამოიკვეთა ტენდენცია, რომ მეწარმეთა ნაწილი, განსაკუთრებით კი ისინი, ვინც ძირითადად შიდა ბაზარზე არიან ორიენტირებულნი, უკეთეს ფინანსურ მდგომარეობაში იქნებოდნენ სესხი ლარში რომ მიეღოთ. „თუ სესხები იქნებოდა ეროვნულ ვალუტაში ეს იქნებოდა ყველაზე დიდი ხელშეწყობა ჩვენთვის“; „ ვალუტის კურსის მცირე ცლილებაც კი ჩვენზე დიდ გავლენას ახდენს, ლარში რომ ყოფილიყო კრედიტის აღება შესაძლებელი ბევრად კარგი იქნებოდა, როგორც დაგეგმვისთვის ისე რეალურად საქმის გასაკეთებლად „ - აცხადებენ ბენეფიციარი მეწარმეები.

თუმცა აქვე გასათვალისწინებელია ის ფაქტორი, რომ ამ გადაწყვეტილებას მხოლოდ სააგენტო ვერ მიიღებს და ბანკების პოზიციას გადაამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს. აღნიშნულით გამოწვევას ბანკებიც ეთანხმებიან. ერთ-ერთი ბანკის წარმომადგენლის აზრით: „დოლარის გაგონებაც არ უნდათ, რადგან ყველა მაინც ელოდება ამ გაუფასურებას კიდევ და კიდევ. შესაბამისად ჩვენც გვაწყობს რომ ლარში გავცეთ, რადგან სავალუტო რისკებიც დაიხურება კლიენტისთვის და სესხი ბევრად უსაფრთხო ხდება ჩვენთვის. შესაბამისად ესეთი რეკომენდაციები მივწერეთ ოფიციალურად სააგენტოს. მაშინვე მოყვა გამოხმაურება სხვათაშორის და ალბათ მოვიფიქრებთ რაიმე მექანიზმს“

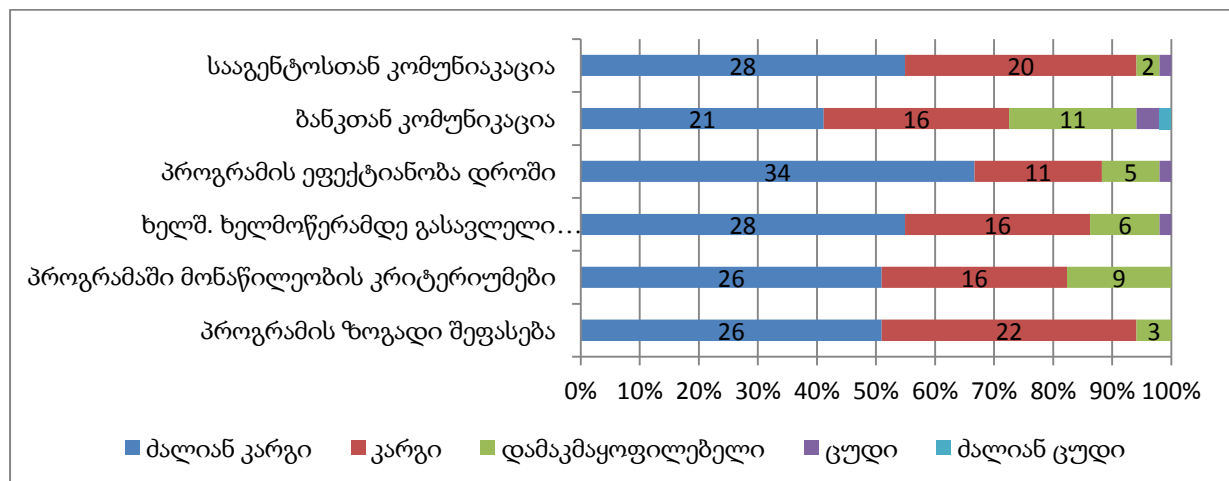
შესაბამისად, გრძელვადიან პერიოდში კარგი იქნება თუ მოხდება ბანკებთან მოლაპარაკება და გარკვეული შესაძლებლობები ამ მიმართულებითაც გაჩნდება ადგილობრივ ბაზრებზე ორიენტირებული წარმოებებისთვის.

ინტერვიუების ჩატარების პროცესში რამოდენიმე არაბენეფიციარმა მეწარმემ განაცხადა, რომ მათთვის მთავარი ბარიერი იყო სესხის ქვედა ზღვარი. იგივე დაადასტურეს ბანკების წარმომადგენლებმაც. „შეიძლება ვთქვათ რომ ერთ-ერთი მიზეზი ის არის რომ ქვედა ზღვარი არის ძალიან მაღალი. 150 000 დოლარი არის ქვედა ზღვარი. ბევრი მაგის გამო იკავებს თავს, რომ იყოს დაუშვან 50 000 დოლარი უფრო მეტი იდეა უფრო მეტი ბიზნესი დაფინანსდებოდა“. „როდესაც იგებდნენ ქვედა ზღვარს, მერე ბევრი თავს იკავებდა“. საგულისხმოა, რომ აღნიშნული ცვლილება პროგრამაში 2016 წლის 01 მარტს შევიდა და მინიმალურმა ზღვარმა 75 000 დოლარამდე დაიწია.⁴

პროგრამაში მონაწილეობის პროცესი

ბენეფიციარი რესპონდენტების ინფორმაციით პროგრამაში მონაწილეობა იყო საკმაოდ გამჭვირვალე, ადგილი არ ქონია ხელოვნური ბარიერების შექმნას ან/და რაიმე ტიპის დისკრიმინაციას. „მონაწილეობა არ წარმოადგენდა არანაირ სირთულეს, პროცესი არ ყოფილა დისკრიმინაციული, საკმაოდ გამჭვირვალე პროცესი იყო. კითხვარი იყო და თუ რამე კითხვაზე ვერ ვცემდით პასუხს ან ვერ ვხვდებოდით რას გვეკითხებოდნენ ვრეკავდით და დაუყოვნებლივ ვიღებდით პასუხს“; „მარტივი კრიტერიუმები იყო. ძალიან გამჭვირვალე და უკონტაქტო პროექტი იყო, ყოველგვარი ჩაწყობებისა და სატელეფონო ზარების გარეშე. ისე გავიდა ჩვენი პროექტი რომ არავისთან სახვეწარი არ გვექონია არაფერი“. - განაცხადეს ბენეფიციარმა მეწარმეებმა.

დიაგრამა #4 ბენეფიციარების მიერ პროგრამაში მონაწილეობის პროცესის შეფასება

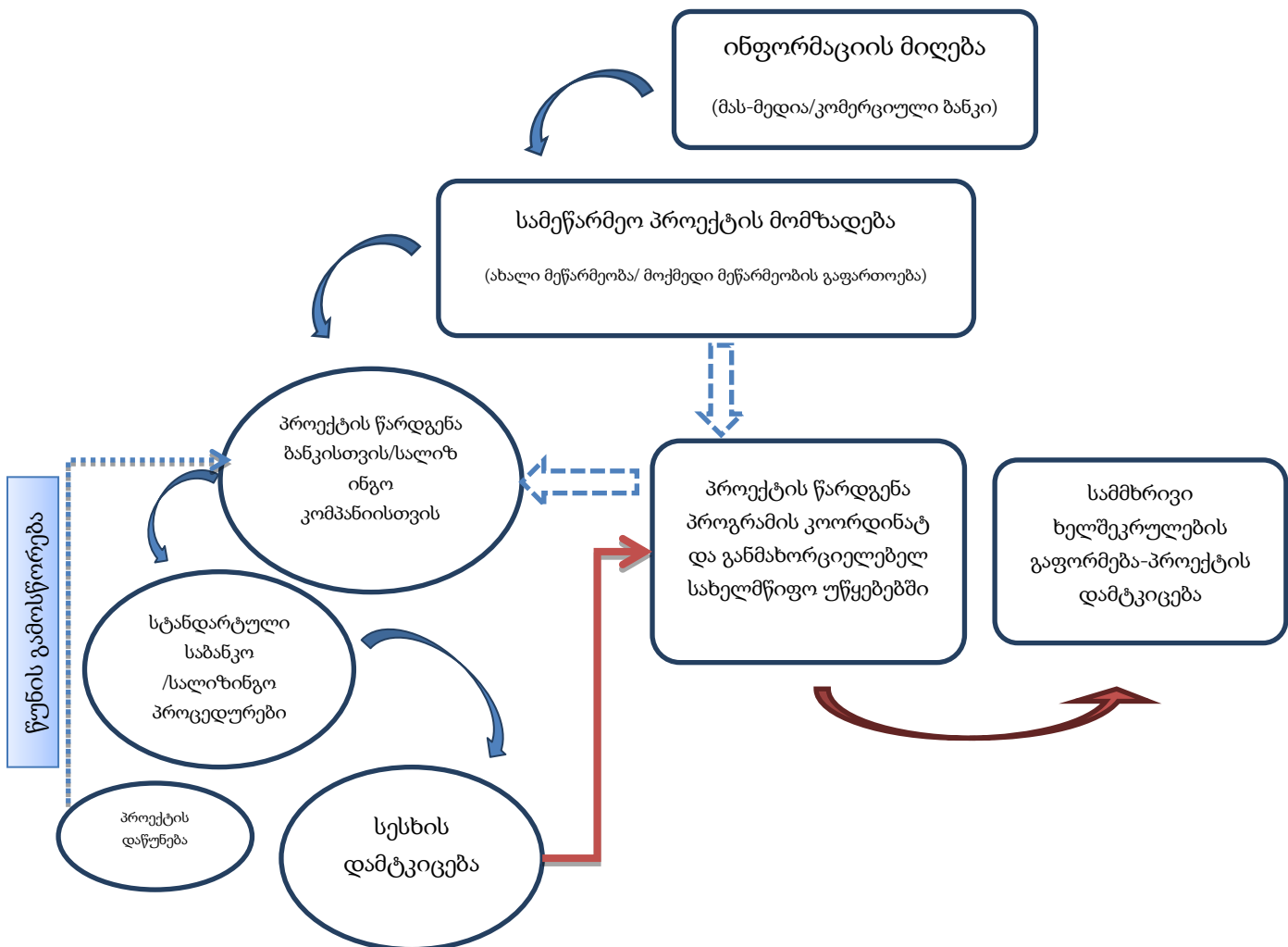


⁴ „აწარმოე საქართველოში“ სახელმწიფო პროგრამის დამტკიცების შესახებ“ საქართველოს მთავრობის 2014 წლის 30 მაისის №365 დადგენილებაში შეტანილ იქნა ცვლილება, რომელიც ითვალისწინებს შემდეგს: „პროგრამის ბენეფიციარისთვის პირველად გაცემული კრედიტის მინიმალური მოცულობა შეადგენს არანაკლებ 75,000.0 (სამოცდათხუთმეტი ათასი) აშშ დოლარს ან/და ევროს/150,000.0 (ას ორმოცდაათი ათასი) ლარს, ხოლო მაქსიმალური მოცულობა – 2,000,000.0 (ორი მილიონი) აშშ დოლარს ან/და ევროს/5,000,000.0 (ხუთი მილიონი) ლარს.“

ხოლო რაც შეეხება არაბენეფიციარ მეწარმეებს, პროგრამას ზოგადად აფასებენ როგორც მნიშვნელოვან შესაძლებლობას, თუმცა მათი ნაწილი პრობლემას ხედავს საბანკო პროცედურებში, ნაწილისათვის სესხის ქვედა ზღვარი იყო ძირითადი ბარიერი, ხოლო რამოდენიმე რესპონდენტმა კი თავი შეიკავა აპლიკაციის შეტანაზე, რამდენადაც ისინი მიიჩნევენ, რომ ვერ გაუმკლავდებოდნენ სესხის დამოუკიდებლად დაფარვას 2 წლიანი საშელავათო პერიოდის გასვლის შემდეგ. ბოლო პერიოდში ასევე მეწარმეებისათვის დიდ ბარიერს წარმოადგენს გაცვლითი კურსის საკითხი, რაც ერთ-ერთ მნიშვნელოვან პრობლემად დასახელდა როგორც ბენეფიციარი ასევე არაბენეფიციარი რესპონდენტების მხრიდან.

ბენეფიციარის სტატუსის მისაღებად მეწარმემ რიგი საფეხურები უნდა გაიაროს. პროცედურების ეტაპები გამჭვირვალეა და ინფორმაცია ხელმისაწვდომი. აღსანიშნავია, რომ დაფინანსების გაცემის შესახებ გადაწყვეტილების მიღების პროცესში საბანკო სექტორს განსაკუთრებული როლი ენიჭება. ამასთან, მნიშვნელოვანია, არსებული პროცედურით გათვალისწინებული საპროექტო წინადადებაში ხარვეზების გამოსწორების შესაძლებლობა.

სქემა #1 . პროგრამაში მონაწილეობის ეტაპები



ინფორმაციის მოძრაობა

კვლევის შედეგად გამოვლინდა, რომ პროგრამის შესახებ ინფორმაციის გავრცელებაში ძირითად როლს მთავრად საზოგადოებრივი სექტორი ასრულებს. მიუხედავად იმისა, რომ ჩატარდა საინფორმაციო კამპანია მას-მედიის საშუალებებით, ბენეფიციარი მეწარმეების უმეტესობამ პროგრამის მიერ შეთავაზებული შესაძლებლობების შესახებ ბანკთან ურთიერთობის დროს მიიღო, მცირე ნაწილმა - უშუალოდ აწარმოე საქართველოს მიერ ჩატარებულ კონსულტაციის საშუალებით. ამასთან, გამოვლინდა, რომ სატელევიზიო კამპანიამ გარკვეულწილად მცდარი და გადაჭარბებული მოლოდინები შექმნა, რამაც მეწარმეთა გარკვეული ნაწილის უკმაყოფილება გამოიწვია. პირველადი ინფორმაციის მიღების თაობაზე რესპონდენტები ძირითადად შემდეგ პოზიციებს აფიქსირებდნენ:

- „ჩვენ მოგვიწვიეს რუსთაველი რომ იყვენ ჩამობრძანებულები პრეზენტაციაზე, ეს არის სერიოზული მხარდაჭერა ბიზნესისათვის. სამწუხაროდ ნაკლებად კეთდება ამ პროექტის კარგად გაცნობა ყველა დაინტერესებულ მეწარმეზე. ახლა რომ ვუყურებ ქვეყანაში დიდი თანხები იხარჯება სხვადასხვა სექტორზე, თუმცა რეალურად ქვეყანა უნდა არჩინოს წარმოებამ.“;
- „თავიდან საიტზე ვნახეთ მიწა ერთ ლარად. დავიწყეთ ფიქრი რა უნდა გაგვეკეთებინა თუ მიწას მოგვცემდნენ. ქარხნის მშენებლობის იდეა ისედაც გვქონდა. ჩვენი კომპანია საკმაოდ მდგრადია და ბანკიც გვენდობა, სისტემატიურად ვსარგებლობთ სესხებითაც და ჩვენ იმ ეტაპზეც გვქონდა სესხი რომ წარმოება დაგვეწყო. პარალელურად გამოჩნდა ეს პროექტი რომელმაც დიდი ბიძგი მოგვცა“.
- „ჩვენ კი გავიგეთ ტელევიზიით, მაგრამ საქმე იმაშია, რომ ბანკები მხოლოდ თავის კლიენტებს თავაზობენ, ჩვენ მანამდე სესხი არ აგვიღია და როგორც ჩანს ბანკისთვის არ ვიყავით საინტერესო“;
- „სესხის მისაღებად ისედაც გვქონდა ბანკში დოკუმენტები შეტანილი და მერე თვითონ ბანკმა შემოგვთავაზა თანადაფინანსების მიღების შესაძლებლობა და ჩვენც გამოვიყენეთ“.

ცალკე აღნიშვნის ღირსია, ინფორმაციის მოძრაობა ბენეფიციარი მეწარმეებისათვის. უკლებლივ ყველა ასეთი რესპონდენტი აღნიშნავს, რომ კომუნიკაციის პროცესი „აწარმოე საქართველოს“ თანამშრომლებთან არის სრულიად გამართული, ოპერატიული და მხარდაჭერი. მათი მიერ მოწოდებული ინფორმაციის თანახმად, სესხის დამტიციების პროცესიც და შემდგომ პერიოდშიც ყოველთვის დაუყოვნებლივ იღებენ საჭირო ინფორმაციას და პასუხებს არსებულ კითხვებზე.

ასევე, ბანკები საკუთარი კომპენტენციის ფარგლებში მეწარმეებს აწვდიან მათთვის საინტერესო ინფორმაციას. თუმცა, ბანკები თავის მხრივ მიიჩნევენ, რომ: „თვითონ პროგრამას რეკლამირება აკლია, ძალიან ბევრმა არ იცის, ბევრმა იცის არასწორად და შემდეგ ჩვენ გვაბრალევენ სუბიექტურობას“. ბანკის წარმომადგენლები შესაბამისი კრიტერიუმების მქონე მეწარმეებს გარკვეულწილად უწევენ კონსულტაციებსაც, რათა დოკუმენტაცია მოიყვანონ მოთხოვნებთან შესაბამისობაში. ამ მიმართულებით ასევე

ბანკები მიიჩნევენ, რომ ბევრად ეფექტიანი იქნება თუ აპლიკანტები მიმართავენ საკონსულტაციო ორგანიზაციებს ბიზნეს-გეგმის და განსაკუთრებით ფინანსური ნაწილის მომზადებისათვის.

მოპოვებული ინფორმაციის თანახმად, ბანკების დონეზე ხშირად იბლოკება სავარაუდოდ პერსპექტიული იდეა, იმის გამო რომ აპლიკანტი ვერ ახერხებს დოკუმენტაციის სათანადო დონეზე მომზადებას. „აუცილებელია როდესაც მოდიან მომზადებულები იყვნენ თუ რისი გაკეთება სურთ და როგორ, აუცილებლად უნდა ქონდეთ გაკეთებული მონახაზი. არის შემთხვევები როდესაც მოდიან და არ იციან სამომავლო პროგნოზი, თუ როგორ და რანაირად იქნება მომავალში მათი საქმიანობა. ასევე არ აქვთ გათვლილი ფინანსურად. ეს ბანკისთვის უარყოფითი მაჩვენებელია და შესაბამისად ასეთი იდეების დაფინანსება არ ხდება. ჩვენ ვუხსნით ყველაფერს დეტალურად, მაგრამ ფაქტია, რომ ეს საკმარისი არ არის“.

ინფორმაციის მოძრაობის კუთხით გამოიკვეთა ორი მიმართულება რაზეც საჭიროა მეტი ყურადღების გამახვილება და გავრცელების სათანადო დონის უზრუნველყოფა.

- **ინფორმაცია სესხის მიღების წინაპირობების შესახებ.** ბანკების წარმომადგენლების მიერ ერთ-ერთ ყველაზე მწვავედ დასახლებული საკითხი იყო აპლიკანტთა არაინფორმირებულობა ან/და მცდარი მოლოდინები მონაწილეობის პირობების შესახებ. „არ იციან ის რომ უნდა გქონდეთ არსებული ბიზნესი, ანუ უნდა გქონდეთ რაიმე შემოსავალი, საკმაოდ გაუთვითცნობიერებული არიან ასეთ საკითხებში და თუ იქნება ასეთი ინფორმაციის მიწოდება მემგონი ურიგო არ იქნება“ - განაცხადა რესპონდენტმა.
- **ინფორმაციის ნაკლებობა ტექნიკური დახმარების კომპონენტის შესახებ.** გამოკვლეული ბენეფიციარი მეწარმეების ნაწილი ფლობს ზედაპირულ ინფორმაციას ტექნიკური დახმარების კომპონენტის შესახებ, თუმცა მიიჩნევენ რომ მეტად დეტალური მონაცემები უნდა ქონდეთ კონკრეტული შესაძლებლობების, პირობების შესახებ. „კარგი იქნება თუ უკეთესად მიაწვდიან ინფორმაციას მიმდინარე სხვა პროექტების შესახებ, რადგან მათშიც მიიღოთ მონაწილეობა. კარგი იქნება თუ უკეთესად გაგვაცნობენ სხვა კომპონენტს. ყველაფერს გამოვიყენებთ რაც კი შეიძლება.“ - განაცხადა ერთ-ერთმა ბენეფიციარმა.

ასევე, ინფორმაციის მოძრაობის კუთხით, რამოდენიმე რესპონდენტმა, რომლებიც სარგებლობენ როგორც ფინანსური ასევე ქონებრივი კომპოტენტით, **პრობლემურად დაასახელეს სხვადასხვა სახელმწიფო უწყებებთან კომუნიკაცია** და ისინი მიიჩნევენ, რომ კარგი იქნება თუ „აწარმოე საქართველოში“ იქნება მათთვის საკონტაქტო წერტილი და „ერთი ფანჯრის პრინციპით“ იგი მოაგვარებს საკითხებს სხვადასხვა სახელმწიფო უწყებებთან, უშუალოდ სესხთან, ან/და ქონებასთან დაკავშირებული საკითხების ირგვლივ. „მე მაგალითად გავაუმჯობესებდი იმას, რომ სხვადასხვა უწყებებთან მიმართებაში აწარმოე საქართველომ კომუნიკაციის კუთხით დაგვეხმაროს. ხშირად ერთი

საკითხის მოსაგვარებლად მიწევს ხან ბანკში, ხან სამინისტროში, ხან სააგენტოში მისვლა და მგონი რომ ერთ ადგილზე უნდა გვარდებოდეს ასეთი საკითხები და სახელმწიფო უწყებებმა თვითონ გაცვალონ საჭირო ინფორმაცია და დოკუმენტები, - განაცხადა მეწარმემ.

საინტერესო მოსაზრება გამოთქვა რამოდენიმე რესპოდენტმა, იმასთან დაკავშირებით, რომ ბენეფიციარი მეწარმეები არ იცნობენ ერთმანეთს და კარგი იქნებოდა თუ „აწარმოე საქართველოში“ შექმნიდა გარკვეულ პლატფორმას, რომლის ფარგლებშიც მეწარმეები უკეთ გაიცნობენ თუნდაც ერთ დარგში მოქმედი საწარმოების საქმიანობებს. ეს შესაძლოა იყოს ყოველწლიური ფორუმი ან ბიზნეს-კონფერენცია, ან ინტერაქტიული ვებ-პორტალი. აღნიშნული მოსაზრება არ არის უმნიშვნელო, გარდა იმისა, რომ მოხდება არსებული გამოცდილების აკუმულირება ასევე ძალიან სასარგებლო როლს შეასრულებს პროგრამის ფარგლებში მიღწეული შედეგების პოპულარიზაციის კუთხითაც. დამატებით, შესაძლოა განხორციელდეს ექსპორტის მიმართულებით მხარდაჭერა დარგობრივ ჭრილში და ერთობლივი საერთაშორისო მარკეტინგული ღონისძიებების გატარება.

პროგრამის როლი ბიზნეს-პროცესში

კვლევის ამოცანებიდან გამომდინარე შესწავლილ იქნა თუ რა ზეგავლენა მოახდინა პროგრამა „აწარმოე საქართველოს“ ფარგლებში გაწეულმა დახმარებამ და რა შეცვალა მეწარმეებისათვის. ძირითადი დასკვნა შემდეგნაირია: დაფინანსებული მეწარმეების უმეტესობა სავარაუდოდ მაინც განახორციელებდა ინიციატივას, თუმცა აღნიშნულმა პროგრამამ შეასრულა კატალიზატორის როლი და ფაქტობრივად დაჩქარდა ბიზნეს-პროცესები.

მეწარმეთა უდიდესი ნაწილი მიიჩნევს, რომ პროგრამის ამოქმედება ძალიან დროული იყო, განსაკუთრებით კი გაცვლითი კურსის არასტაბილურობის პირობებში. კვლევის ფარგლებში იყვნენ ისეთი ბენეფიციარები, რომლებმაც ინფორმაცია დაფინანსების შესაძლებლობის შესახებ ბანკისგან მიიღეს, როდესაც შეიტანეს სესხის მიღებაზე განაცხადი, ანუ ისინი დამოუკიდებლადაც აპირებდნენ გაფართოებას.

მათივე ინფორმაციით, სწორედ ამ ინფორმაციის მიღების შემდეგ ნაწილმა გადაწყვიტა მეტი მოცულობის სესხი აეღო. შესაბამისად, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ პროგრამამ ერთის მხრივ დააჩქარა პროცესები, მეორეს მხრივ კი მეწარმეებს მისცა უფრო ფართომასშტაბიანი ინიციატივების განხორციელების შესაძლებლობა. აღნიშნულთან დაკავშირებით ბენეფიციარებმა შემდეგი სახის მოსაზრებები გაგვიზიარეს:

- „აწარმოე საქართველოში“ გარეშე შეიძლება გაგვეფართოებინა წარმოება მაგრამ ამ მასშტაბით არა“.
- „აუცილებლად დავიწყებდით, მაგრამ გაგვიჭირდებოდა, უფრო მოგვიანებით დავიწყებდით ალბათ. იმ ახალ პროფილებს ვერც ავითვისებდით.“

- „მაინც გავაკეთებდით რასაც გვეგმავდით, მაგრამ ამ მასშტაბამდე მისასვლელად დაგჭირდებოდა ალბათ 5 წელი მაინც“
- „ 2 ხაზი გავხსენით. აწარმოე საქართველოს გარეშე შეიძლება 2 არა, მაგრამ 1 -ს მაინც გავხსნიდი,,
- „ამ დანადგარს წელს ალბათ არ შევიძენდით, ვთქვათ ერთი შეგვეძინა და მერე მეორე, მაგრამ მთლიანობაში აუცილებლად შევიძენდით, ამან უბრალოდ დაგვაჩქარებინა პროცესი,,

კვლევის შედეგად გამოვლინდა ისეთი შემთხვევებიც, როდესაც მეწარმეების აზრით, ისინი არც კი განიხილავდნენ გაფართოების/ახალი ინიციატივის განხორციელების იდეას, რომ არა „აწარმოე საქართველოს“ მიერ შეთავაზებული შესაძლებლობები. ასეთი მეწარმეებისათვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა ქონდა უზრუნველყოფაში მონაწილეობას და ნაწილი კი პროცენტის თანადაფინანსებას მოიპოვებს, როგორც გაცვლითი კურსის არამდგრადობის „დაზღვევად“. ასეთი მეწარმეების პოზიციები და დამოკიდებულება „აწარმოე საქართველოსთან“ მიმართებაში ძირითადად შემდეგნაირია:

- „გაცილებით რთულ პირობებში ვიქნებოდი, ვიდრე ეხლა ვარ რათქმაუნდა ამ პროგრამის ფარგლებში, ალბათ ვფიქრობ რომ ძალიან გამიჭირდებოდა“.
- „ჩვენთვის დამოუკიდებლად სესხის აღება თითქმის შეუძლებელი იყო, იმიტომ რომ ამ იმფლაციამ დიდი რისკები გააჩინა, ჩვენი შესაძლებლობები თითქმის ამოწურული იყო და ალბათ ბანკის კრედიტსაც ვერ გავრისკავდით.“
- მთავარი სახის მხარდაჭერა რაც მივიღეთ, იყო ის, რომ „აწარმოე საქართველოს“ პროექტი 50%-ით უზრუნველყოფაში შემოვიდა ბანკთან. ბანკისთვის შეიძლება მისაღები იყოს შენი ფინანსური მაჩვენებლები, მაგრამ უზრუნველყოფის გარეშე არ დაგაფინანსებს და მხოლოდ ჩვენი რესურსებით ამ უზრუნველყოფას ბევრი წელი ან სხვა ინვესტორის მოძიება (ბანკის ალტერნატივის სახით) დასჭირდებოდა რაც იოლი სულაც არ არის.
- გრძელვადიან სესხზე საკმაოდ მაღალი გადასახადია. ამ პროექტის ფარგლებში 18-20 თვის განმავლობაში პროცენტს იხდის სახელმწიფო ეს დაახლოებით 200 000 დოლარიანი თანადაფინანსებაა. ვისაც აქვს რეალურად ამის საშუალება ძალიან დიდი შანს აძლევს „აწარმოე საქართველო“.

აწარმოე საქართველოს ფარგლებში შეთავაზებულმა ინიციატივებმა კიდევ ერთი დადებითი შედეგი გამოიღო, კერძოდ კი, მეწარმეთა ნაწილმა განაცხადა, რომ მათ გაფართოებაზე ფიქრი მხოლოდ მას შემდეგ დაიწყო რაც გაჟღერდა ინფორმაცია ამ შესაძლებლობებზე. „პროგრამა რომ არ არსებულებოდა, შეიძლება არც გვეფიქრა რომ გაგფართოებულიყავით, და რაღაც უფრო დიდისთვის მოგვეკიდა ხელი.“ „არ დაგიმაღავთ და ახალ ხაზზე ფიქრი მას შემდეგ დავიწყეთ, რაც გავიგეთ აწარმოე საქართველოს შესახებ“ - განაცხადეს ბენეფიციარმა რესპონდენტებმა.

კვლევის ფორმატი და ხელმისაწვდომი ინფორმაცია არ იძლევა აღნიშნული შედეგის მასშტაბების გაზომვის შესაძლებლობას. თუმცა, თავისუფლად შეიძლება დავუშვათ, რომ

არიან ასეთი საწარმოებიც, სადაც არ გეგმავდნენ ახალი ინიციატივის განხორციელებას და ასეთი გეგმის განხილვა სწორედ აწარმოე საქართველოს აპლიკანტობისთვის შეიმუშავეს. მიუხედავად იმისა, მიიღეს თუ არა ბენეფიციარის სტატუსი, მაინც მნიშვნელოვანია, რომ დაიწყეს განვითარების გეგმის შემუშავება.

უკლებლივ ყველა რესპონდენტი მიიჩნევს, რომ ზოგადად „აწარმოე საქართველოში“ არის მნიშვნელოვანი და ძალიან საჭირო ინიციატივა და რესურსი ქვეყანაში კერძო სექტორის განვითარებისათვის. თუმცა, ისინი ასევე მწვავედ აყენებენ სხვა საკითხებს, რომელთა უმეტესობა მართალია არ ხვდება „აწარმოე საქართველო“ კომპეტენციებში, მაგრამ პირდაპირ ზეგავლენას ახდეს ბიზნეს გარემოსა და შესაბამისად კომპანიების ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე.

ობიექტურად, აუცილებელია, რომ სახელმწიფომ გააძლიეროს ბიზნეს-გარემოს გაუმჯობესების კუთხით მუშაობა, რაც ასევე პირდაპირ პროპორციულად გაზრდის „აწარმოე საქართველო“-ს პროგრამის შედეგიანობას. რესპონდენტების მიერ დასახელდა მრავალი მათთვის პრობლემური საკითხი და ინიციატივა, რომლებიც საჭიროებენ შემდგომ განხილვასა და მოგვარებას. მათ შორის ყველაზე აქტუალურია შემდეგი საკითხები:

- **არასტაბილური ეკონომიკური გარემო. არაპროგნოზირებადი გაცვლითი კურსი.** გაცვლითი კურსი განსაკუთრებით მძიმედ აწვებათ მეწარმეებს, რომლებიც იყენებენ იმპორტირებულ ნედლეულს. ასევე ხშირად დასახელდა გაძვირებული ელექტროენერჯის ხარჯების მნიშვნელოვანი ზრდა. „ჩვენთან წარმოებისთვის სულაც არ არის კარგი პირობები: ელექტროენერჯის გადასახადი მაღალია, სხვადასხვა ხარჯები მაღალია, დასამზადებელ მასალებს იმპორტირება სჭირდება..., გასაყიდი ფასიც იზრდება და მომხმარებელიც მცირდება“; ან საშუალება მოგვცენ ვაჭრობა არაეროვნულ ვალუტაში განვახორციელოთ ან პირიქით ზანკმა მოგვცეს სესხი ეროვნულ ვალუტაში - თორემ ამ პირობებში ვერც შემოსავალს დაგეგმავ და ვერც ხარჯებს“ - განაცხადეს რესპოდენტებმა.
- **საკანონმდებლო ცვლილებები - განსაკუთრებით გადასახადების შემსუბუქების კუთხით.** მეწარმეები ყველაზე ხშირად ითხოვენ მოგების გადასახადის გადახედვას, ასევე დღის წესრიგში აყენებენ დამატებითი ღირებულების გადასახადის საკითხსაც. მათი აზრით, აუცილებელია საგადასახადო კოდექსის გადახედვა და მოცემული ნორმების ოპტიმიზაცია. ასევე ნაწილი რესპონდენტებისათვის პრობლემურია ქონების გადაცემასთან დაკავშირებული კონტრაქტის ზოგიერთი პირობა. ბენეფიციარებმა განაცხადეს: “მე ბიზნესის ჭრილში ვუყურებდი და ისინი უფრო კანონების ჭრილში. არის ძალიან დიდი ჯარიმები, რამდენიმე კომპონენტზე მიბმული ჯარიმებია. ქარხნის გახსნის დაგვიანება დღეში, ინვესტიციის პროცენტი, ცალკე რამდენი უნდა აწარმოო. ანუ ეს პრობლემები აქვს“; „კარგი იქნება სახელმწიფო თუ მომავალი წლიდან მოგების გადასახადს გააუქმებს და ამ თანხას რეინვესტირებაში ჩაადებინებს მეწარმეს. ეს უფრო მეტ ეფექტს მოიტანს ბიუჯეტისთვის ვიდრე პირდაპირ 15%-ის წაღება

მეწარმისგან. ამას წარმოების გაზრდა მოყვება ქვეყანაში“. „დღეს რომ დანადგარი შემოვიტანე საბაჟო მახდევინებს დღგ-ს იმ საშუალებაზე რომელიც ძირითადად ჩემი წარმოებისთვის. მახდევინებს დღგ-ს, წარმოუდგენელია პირდაპირ. აი ესეთი ნიუანსები გამოსასწორებელია.“

- **კვალიფიციური ტექნიკური პროფილის კადრების დეფიციტი.** ყველა მეწარმე მწვავედ განიცდის ტექნიკური პერსონალის ნაკლებობას და მათი აზრით, სახელმწიფოს ენიჭება უდიდესი როლი ტექნიკური პროფ-სასწავლებლების გაძლიერებისა და განვითარების კუთხით. „ისევ და ისევ ცოდნის ამალგებაზე უნდა გაკეთდეს უფრო მეტი აქცენტი, ასევე ტექნიკური მიმარულებით კადრების მომზადებაზე. ტექნიკური კადრები არ გვყავს, მუშა-ხელიც კი არ გვყავს პროფესიონალი, სახელმწიფომ რა უნდა ქნას? გაანათლოს მასა კონკრეტული მიმართულებებით, მისცეს შეღავათები“.; „სახელმწიფომ უნდა იზრუნოს სასწრაფოდ პროფესიული სასწავლებლების განვითარებაზე, კარგი ხარატი რომ იყოს და კარგი მექანიკოსი. საუბარი არაა ინჟინრებზე, მათი სერიოზული ნაკლებობაა ქვეყანაში“.

კერძო სექტორის არაფინანსური მხარდაჭერის საჭიროებები

ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს ინიციატივით დაფუძნებული მეწარმეობის განვითარების სააგენტოს სერვის ცენტრი დაინტერესებულ მეწარმეებს თავაზობს მრავალფეროვან მომსახურებას. ამასთან, პროგრამის სხვა კომპონენტი ბენეფიციარებს შეუძლიათ ისარგებლონ საკონსულტაციო მომსახურების თანადაფინანსებით: რომლის მაქსიმალური მოცულობა 20,000 ლარს შეადგენს. საკონსულტაციო მომსახურების ფარგლებში გათვალისწინებულია შემდეგი დახმარების უზრუნველყოფა:

- უცხოური და ქართული ინოვაციების და ტექნოლოგიების მოძიებაში დახმარება;
- ხელშეწყობა ინოვაციების და თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვაში;
- მარკეტინგი, გაყიდვები, ბიზნესის დაგეგმარების ტრენინგები;
- საექსპორტო ბაზრების მოძიება, საექსპორტო ბაზრებზე არსებული მოთხოვნები, სამეწარმეო უნარები, წარმოებაში ხარისხის;
- მენეჯმენტის და ასევე, სხვა შესაბამისი სტანდარტების დანერგვა.

აღნიშნული სერვისები უდაოდ ძალიან მნიშვნელოვანია როგორც მეწარმეობის კულტურისა და უნარების განვითარების, ასევე ექსპორტის ხელშეწყობის კუთხით. თუმცა, კვლევის მომენტისათვის ბენეფიციართა ძალიან მცირე რაოდენობას ქონდა სარგებელი მიღებული ტექნიკური დახმარების კომპონენტის ფარგლებში. ძირითადად ეს იყო საერთაშორისი სავაჭრო გამოფენები და ტრენინგების მიმართულებები. აღნიშნულთან დაკავშირებით რესპონდენტებმა განაცხადეს:

- „ჩვენ გვქონდა მოალაპარაკება სახელმწიფოსთან რომ ერთი ჩვენი თანამშრომლის ტრენინგი დაეფინანსებინა... ამის გარდა რამოდენიმე სასწავლო პროცესი ჩაატარა

აწარმოე საქართველოს გუნდმა სადაც ჩვენი თანამშრომლები დაესწრნენ. რამოდენიმე თანამშრომელი სრულად დააფინანსა და რამოდენიმე ნაწილობრივ“.

- „კი, გამოვიყენეთ მენეჯმენტის სწავლებასთან დაკავშირებით შესაძლებლობა. მე თვითონ ვიყავი მონაწილე ამ პროექტის“

შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ რესპონდენტების უმეტესობა არ ფლობდა სათანადო ინფორმაციას არსებული შესაძლებლობების შესახებ. თუმცა, ასევე გასათვალისწინებელია ის ფაქტიც, რომ კვლევის მომენტისათვის, ბევრ მათგანს ახალი მიღებული ქონდა ბენეფიციარის სტატუსი და ჯერ კიდევ არ იყვნენ გარკვეული ყველა დეტალში.

უდაოა, რომ კონსულტაციების კომპონენტი ძალიან მნიშვნელოვანია, **განსაკუთრებით საჭიროა ბიზნეს-გეგმის მომზადების კუთხით დახმარება**. ამას საბანკო სექტორის წარმომადგენლებიც ადასტურებენ. მათი აზრით, ერთ-ერთი ძირითადი პრობლემა არის მეწარმეების არასათანადო ცოდნა და უნარები დაგეგმარების და ბიზნეს-გეგმის დოკუმენტის მომზადების კუთხით. “ბანკში მშრალი ბიზნეს იდეის მოტანა არ არის ეფექტური, ამიტომ არსებობს საკონსულტაციო მომსახურება, რომ მათ დახვეწონ იდეა და სწორი ფინანსური კალკულაციები და პროგნოზები მოამზადონ. ძალიან ბევრი კარგი იდეა დაბრაკულა ცუდი გეგმის გამო“ - აცხადებს ერთ-ერთი ბანკის წარმომადგენელი.

მეწარმეების მხრიდან ხშირად დასახელდა მოთხოვნა **ტექნიკური ტიპის კონსულტანტებზე**, განსაკუთრებით აქტუალურია ეს საკითხი მათთვის ვისაც ახალი დანადგარი ან/და საწარმოო ხაზი შემოაქვს. „მე უფრო დიდ მნიშვნელობას მივანიჭებდი საკონსულტაციო სამუშაოებს. უფრო მეტ კონსულტანტებს და საქმის მცოდნეებს ჩავრთავდი პროცესებში. დღეს კონსულტაცია და სწავლება ხდება უფრო მენეჯმენტის მიმართულებით. წინ წამოწეულია თეორიული ცოდნა, არადა მე მჭირდება ტექნოლოგიისა და საწარმოო პროცესების მიმართულებით კონსულტანტი და ტრენინგები“; „კარგი იქნება თუ ტექნიკური დახმარება უფრო განვითარებული იქნება და მეტი ყურადღება მიექცევა ამ საკითხს - ჩვენ ვიწრო სპეციალიზაციის ტექნიკური კონსულტანტები გვჭირდება, ვინც თან დაგვეხმარება სისტემის აწყობაში და თან ასწავლის არსებულ პერსონალს“- აცხადებენ ბენეფიციარი მეწარმეები.

ასევე მეწარმეების გარკვეული ნაწილი, მიიჩნევს, რომ ყველაზე **კარგი არის გამოცდილების გაზიარება ისევ ქართული წარმატებული კომპანიების მხრიდან**. რამოდენიმე რესპონდენტს აქვს შეთავაზება წარმატებული კომპანიების წარმომადგენლებმა ჩაატარონ ტრენინგი ან სესია, სადაც ისინი პარაქტიკულ რჩევებსა და გამოცდილებას გაუზიარებენ სხვა, განსაკუთრებით დამწყებ მეწარმეებს. მათი აზრით, აღნიშნულ პროცესში „აწარმოე საქართველოს“ შეუძლია შეასრულოს შუამავალისა და ორგანიზატორის როლი.

ასევე მეწარმეების მხრიდან დასახული იქნა სხვადასხვა ვიწრო დარგობრივი საჭიროებები და პრობლემები, რომელთა გადაწყვეტაშიც ისინი საჭიროებენ, როგორც ფინანსურ ასევე ტექნიკურ დახმარებას. ეფექტიანი იქნება თუ „აწარმოე საქართველოში“ პერიოდულად

ჩატარებს დამატებით კვლევებს, თუ რა ტიპის ტექნიკური დახმარებაზეა მაღალი მოთხოვნა დარგობრივ ჭრილში და ამის საფუძველზე დაგეგმავს კონკრეტულ ინიციატივებს. (ჩატარებული აქვთ და ატვირთულია საიტზე მხოლოდ ქაღალდი, საპონი, ფარმაცევტიკული სექტორების კვლევები).

განვითარების გამოწვევები და რეკომენდაციები

გამოკვლეული მეწარმეების დეკლარირებული პოზიციების, დასახელებული გამოწვევების ანალიზისა და შეჯერების შედეგად, შემუშავდა წინდამდებარე რეკომენდაციების ჩამონათვალი, რომელიც შესაძლოა სრულიად არ იყოს მხოლოდ „აწარმოე საქართველოს“ კომპეტენცია, თუმცა მნიშვნელოვან ფაქტორებს წარმოადგენენ კერძო სექტორისათვის:

- **ტექნიკური დახმარებისა და საკონსულტაციო მომსახურების კომპონენტის გაძლიერება და მასშტაბების გაზრდა.** ასევე, აუცილებელია ამ კომპონენტის მეტი პოპულარიზაცია. შეიძლება თამამად დავასკვნათ, რომ ქვეყანაში ზოგადად სამეწარმეო განათლების და ცოდნის დონე საკმაოდ დაბალია. დიდია დეფიციტი ტექნიკური პროფილის კადრების კუთხით, რაც პირდაპირ პროპორციულად აისახება საწარმოებზე. ყველაზე მაღალია მოთხოვნა ტექნიკურ კონსულტანტებზე. დამატებით უნდა აღინიშნოს, რომ ბანკებში შესული ბიზნეს-გეგმების ხარისხი და შესრულების დონეც არასახარბიელოა. ამ მიმართულებითაც მნიშვნელოვანია აპლიკანტი მეწარმეების კონსულტირება და სწავლება. ამასთან, მეწარმეთა ნაწილი არ არის სათანადოდ ინფორმირებული უკვე არსებული შესაძლებლობების შესახებ. „ზოგადად განათლების დონე, თუნდაც ფინანსების მიმართულებით არის ძალიან დაბალი, ესეც არის ერთ-ერთი მიზეზი რომ ვერ იღებენ სესხს ხშირ შემთხვევაში.“ (ბანკის წარმომადგენელი) „კარგი იქნება თუ ამ დაფინანსებასთან ერთად თუნდაც იმ ტექნიკურ მხარეებში უცხოელი სპეციალისტების დაფინანსებაც გაეკეთებინათ.“ (ბენეფიციარი მეწარმე) „უნდა იყოს წახალისება, მოიწვიონ სპეციალისტები, კარგი იურისტები, სამედიცინო სფერო მარა წარმოება რომ შეიქმნას, უნდა შეიქმნას და გავზარდოთ ტექნიკური პერსონალი“ (ბენეფიციარი მეწარმე). შესაბამისად, საჭიროა არსებული და ახალი საკონსულტაციო სერვისების მიწოდებისა და მიზნამიმართული კომუნიკაციის სტრატეგიის შემუშავება, რომელიც მორგებული მეწარმეების მოთხოვნასა და საჭიროებებზე. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ კონსულტაციებისა და უნარების ზრდის საჭიროებები ფარულია და დღის წერიგში დგება ასეთი საჭიროებების გათვინობიერებისაკენ მიმართული ღონისძიებების გატარება.
- **ფინანსური მხარდაჭერის კომპონენტთან დაკავშირებული საკითხების რევიზია და ოპტიმიზაცია.** მეწარმეების მხრიდან დაისვა 3 ძირითადი მიმართულება: 1. თანადაფინანსების პერიოდი; 2. სესხის ქვედა ზღვარი; 3. სესხის ლარში გაცემა. კვლევის ფარგლებში და ზოგადად ხელმისაწვდომი ინფორმაციის საფუძველზე რთულია ოპტიმალური სქემის შეთავაზება. თუმცა, მეწარმეთა მხრიდან დასმული

საკითხების გათვალისწინებით, დღის წესრიგში აუცილებლად უნდა დაისვას თანადაფინანსებასთან დაკავშირებული პროცესებისა და პირობების რევიზია ოპტიმიზაციის მიზნით. რესპოდენტთა ნაწილი მიიჩნევს, რომ 2 წლიანი პერიოდი არაა საკმარისი ბიზნესის განვითარებისათვის, უმჯობესია პროგრამა იყოს უფრო მოქნილი და საშეღავათო პერიოდი იყოს უფრო ხანგრძლივი. ბანკის წარმომადგენლებისა და ნაწილი მეწარმეების აზრით უკეთესი და უფრო მრავალფეროვანი პროექტების დაფინანსების შესაძლებლობა მიეცემოდა პროგრამას, თუ მოხდება ქვედა ზღვარის თუნდაც 100 000 აშშ დოლარამდე დაწევა. აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებით, მნიშვნელოვანია, რომ უკვე გადაიდგა კონკრეტული ნაბიჯები და მოხდა სესხის ქვედა ზღვარის 75 000 აშშ დოლარამდე დაწევა. ბოლო პერიოდში ლართან დაკავშირებული არასტაბილურობის გამო, მეწარმეთა უმეტესობა მიიჩნევს, რომ მათი ბიზნესისთვის ბევრად შეამცირებდა რისკებს სესხის ლარში აღების შესაძლებლობა. აღნიშნულ საკითხებთან დაკავშირებით რესპოდენტები შემდეგ პოზიციებს აფიქსირებდნენ:

- ✓ „საშეღავათო პერიოდს უფრო მეტს მივცემდი, საშეღავათო პერიოდი მეწარმეებელს მეტი ჭირდება;“
- ✓ „ერთი რაც არის პრობლემა ორი წლის გასვლის შემდგომ დგება მაღალი რისკები - ვადა რომ გაზრდილიყო, ამით ბიზნესს ძალიან შეეწყობოდა ხელი“
- ✓ „უკეთესი იქნება თუ ლარში იქნება სესხები. მაგრამ ეს ბანკზეცაა დამოკიდებული.“
- ✓ „ქვედა ზღვარი რომ დაიწიოს უკეთესი იქნება - იქნებ არ არის საჭირო ამდენი თანხა, მაშინ თამაშს გარეთ რჩები არადა კარგი ბიზნეს იდეა გაქვს, გამოდის რომ უფრო ფინანსურად ძლიერი და განვითარებული კომპანიები იღებენ დაფინანსებას, და ის ვისაც ყველაზე მეტად ჭირდება - ვერ.“

- **ფინანსური მხარდაჭერის კომპონენტში დამატებით დაფინანსების მიღების შესაძლებლობა.** აღნიშნული საკითხი ერთის მხრივ შესაძლოა სადავო იყოს, რამდენადაც სხვა თანაბარ პირობებში, კარგად მომზადებულ ბიზნეს-გეგმაში იმთავითვე ყველა ხარჯი, მათ შორის გაუთვალისწინებელი, სწორად უნდა იყოს პროგნოზირებული და პროგრამა არ შეიძლება მხოლოდ მეწარმეთა ერთ ჯგუფს აფინანსებდეს მუდმივად. თუმცა, რამდენადაც კვლევის შედეგად გამოვლინდა რიგი შემთხვევები, როდესაც ბენეფიციარი მეწარმეები დადგნენ დამატებითი დაფინანსების აუცილებლობის წინაშე, აღნიშნული საკითხი კარგი იქნება თუ მაინც გახდება განხილვის საგანი. ერთი მიმართულება რაზეც საუბრობენ მეწარმეები, არის ის რომ პროგრამა არ იძლევა შესაძლებლობას იგივე კომპონენტით ისარგებლოს თუ არ არის მიმდინარე კონტრაქტი. “არის ბიუროკრატიული მომენტი ხანგრძლივობასთან დაკავშირებით. საშუალებას გაძლევენ მხოლოდ ერთი ხაზის წარმოების, თუ გინდა მეორე ხაზის დამატება

იმავე კომპანიით ვერ შეძლებ.“ თვითონ მეწარმეები ამბობენ, რომ ვერ მოახერხეს ხარჯების სწორი პროგნოზირება და დაფინანსების შემდეგ წააწყდნენ საბრუნავი საშუალების დეფიციტს, ამას დაემატა ლარის მნიშვნელოვანი გაუფასურება. „თავიდან ყველაფერი ვერ გავთვალეთ, ვერ გავითვალისწინეთ რომ დაგვჭირდებოდა საბრუნავი საშუალებები. აღებული თანხა მოხმარდა მოწყობილობების, ტექნიკის შეძენას ეს ყველაფერი რომ ამუშავო საჭიროა მასალები, ქაღალდის წებო. ახლა გარკვეული პრობლემები გვაქვს ამ საბრუნავ საშუალებებთან დაკავშირებით. კარგი იქნებოდა პროგრამაში იყოს გათვალისწინებული თანხის დამატება თუ გვაქვს შესაბამისი გარანტიები. კი არის შესაძლებელი თეორიულად ახალი პროექტის აღება, მაგრამ დროში მაინც ძველ პროექტზეა მიბმული;“ „თანხა რომელიც იყო გამოყოფილი არ აღმოჩნდა საკმარისი. დოლარის კურსმაც თავისი დაღი დაასვა ამ ყველაფერს. აქედან გამომდინარე ვთვლი, რომ საჭიროა გაუთვალისწინებელი ხარჯებისთვის სარეზერვო ფონდის არსებობა. პრობლემამ შეიძლება ვილაცისთვის საქმიანობის შეწყვეტაც კი განაპირობოს.“ - განაცხადეს რესპონდენტებმა.

- **საინფორმაციო კამპანიის სტრატეგიის შეცვლა და მეტი ფოკუსირება მიზნობრივ აუდიტორიაზე.** კვლევის შედეგად გამოვლინდა, რომ მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებით გავრცელებული ინფორმაცია ატარებდა და გარკვეულწილად საიმიჯო სახიათს, გამოიწვია რიგი გაუგებრობები და გააჩინა მცდარი მოლოდინები მეწარმეებს შორის. იმავდროულად, ისეთ მიმართულებებზე, როგორებიცაა: ტექნიკური დახმარების კომპონენტი, მიზნობრივი ჯგუფები არ ფლობდნენ სათანადო ინფორმაციას. ბუნებრივია სააგენტო ვერ განჭვრიტავს, თუ როგორი იქნება მასობრივი საშუალებებით მიღებული ინფორმაციის აღქმა, თუმცა ფაქტია, რომ ძალიან ბევრ მეწარმეს გაუჩნდა გადაჭარბებული მოლოდინი სარეგისტრაციო მიღებასთან დაკავშირებით, შედეგად კი გაიზარდა უკმაყოფილობის და ნეგატიური დამოკიდებულებების ალბათობა. ამასთან, ბენეფიციარ მეწარმეებმა, გამოთქვეს რეკომენდაცია, რომ კარგი იქნებოდა ფორუმების ან მსგავსი პლატფორმების ორგანიზება, რათა უკეთ გაიცნონ ერთმანეთი და მიეცეთ გამოცდილების გაზიარების შესაძლებლობა. ანალოგიური ღონისძიებები ასევე ქმნის კარგ შესაძლებლობას მიეწოდოს დაინტერესებულ მხარეებს პროფესიონალური და დეტალური ინფორმაცია არსებული და დაგეგმილი პროგრამებისა თუ ინიციატივების შესახებ.

უნდა აღინიშნოს, რომ კარგად იმუშავა მეწარმეებთან შეხვედრებმა და პრეზენტაციებმა. რესპოდენტთა ნაწილმა სწორედ ამგავრი ღონისძიებების საშუალებით მიიღეს დეტალური და რაც მთავარია სწორი ინფორმაცია პროგრამის შესახებ. შესაბამისად, პერსონალური კომუნიკაციის არხების გამოყენება ბევრად უფრო ეფექტიანია. მაგალითად, დაინტერესებულ მეწარმეებს მიეცეთ საშუალება ელქტრონულად გამოიწერონ სიახლეები; გააქტიურდეს პრეზენტაციები და პერსონალური შეხვედრები და ა.შ.

- ქვეყანაში საგადასახადო პოლიტიკის გადახედვა, განსაკუთრებით მოგებისა და დამატებითი ღირებულების გადასახადის კუთხით.** საგადასახადო მიმართულებით ცვლილების საკითხი, შეიძლება ითქვას, უკლებლივ ყველა მეწარმის მიერ იქნა წინ წამოწეული. ყველაზე მნიშვნელოვანი კი არის მოგების გადასახადის გადახედვა და დამატებითი ღირებულების გადასახადის საკითხი დანადგარების და ნედლეულის შემოტანასთან დაკავშირებით. რესპონდენტები მიიჩნევენ, რომ აღნიშნული გადასახადების გაუქმება/შემცირება ძალიან დიდ ზეგავლენას მოახდენს ბიზნეს პროცესებზე და მნიშვნელოვნად შეუწყობს ხელს ბიზნეს - გარემოს გაუმჯობესებას. ძირითადი არგუმენტები ასეთია:

 - ✓ „დღეს რომ დანადგარი შემოვიტანე საბაჟო მახდევინებს დღგ-ს იმ საშუალებაზე რომელიც ძირითადია ჩემი წარმოებისთვის მახდევინებს დღგ-ს, არადა მზა პროდუქტის გაყიდვა შეიძლება ერთი წლის თავზე დავიწყო - წარმოუდგენელია პირდაპირ.“
 - ✓ „მარტივად რომ ვთქვათ შესაძლებელია მოგების გადასახადის შემცირება ან გაუქმება რეინვესტირებულ თანხებზე. და ეს იქნებოდა ზოგადად ბიზნესის ხელშეწყობა.“
 - ✓ „ბევრად გამარტივებულია ბიზნესის კეთება აქ სხვა ქვეყნებთან შედარებითაც, მაგრამ კიდევ უფრო მეტად შეიძლება გამარტივება. შემოდის ძირითადი საშუალებები, კომპანიას უწევს დღგ-ს გადახდა, იმ თანხიდან რაც პროექტისთვის არის დამტკიცებული ნაწილი დღგ-ს მიაქვს, თუმცა დარწმუნებული ვარ რომ ამ საკითხზეც მუშაობს მთავრობა.“
- სესხის გაცემის შესახებ გადაწყვეტილებაში „აწარმოე საქართველოს“ მეტი ჩართულობა.** მეწარმეები მიიჩნევენ, რომ დღევანდელი მდგომარეობით დაფინანსების შესახებ გადაწყვეტილების მიღების ძირითადი „ტვირთი“ საბანკო სექტორზეა. თუმცა, არის მრავალი შემთხვევა, როდესაც საქმე გვაქვს საინტერესო, პერსპექტიულ პროექტებთან და ისინი ვერ მოდიან სრულ შესაბამისობაში საბანკო პროცედურებთან. ამ კუთხით, შესაძლებელია ან გაიზარდოს პროგრამის როლი, ან რაც უფრო რეალისტურია, ასეთი პროექტებისათვის შეიქმნას დამატებითი შესაძლებლობები. „ან შემსუბუქდეს დაფინანსების კრიტერიუმები ბანკის მხრიდან. სახელმწიფომ ეს პროცედურა მთლიანად ბანკს გადააბარა. სესხის მიღება სტარტ აპისთვის საკმაოდ რთულია. საწინააღმდეგო არაფერი მაქვს ამ პროგრამის. უნდა შეიცვალოს ბანკების მიდგომა დაფინანსებასთან დაკავშირებით, რადგან ახლა არსებული მდგომარეობის გამო შეიძლება ბევრი კარგი პროექტი დაიკარგოს. ან აწარმოემ გააკეთოს ცაკლე პროექტის მსხვილი სტარტაპებისათვის“. „აწარმოე საქართველოში“ პროგრამის წარმომადგენლები უფრო მეტად უნდა იყვნენ ჩართულები არსებული საბანკო პროცედურების გადალახვაში.“ - განაცხადეს რესპოდენტებმა.

- გრძელვადიან პერიოდში „აწარმოე საქართველო“ ჩამოყალიბდეს როგორც მეწარმეობის მხარდამჭერი „ჰაბი“, გახდეს ძირითადი საკონტაქტო წერტილი კერძო სექტორისათვის, გააფართოვოს რა მანდატი და ფუნქციები. კერძო სექტორის წარმომადგენლებისათვის „აწარმოე საქართველოს“ პერსონალთან კომუნიკაცია არის კარგი მაგალითი და ისინი ხაზგასმით აღნიშნავენ ამ პროცესის ოპერატიულობასა და ეფექტიანობას. თუმცა, მათთვის ხშირ შემთხვევაში პრობლემურია სხვადასხვა საჯარო დაწესებულებებთან კომუნიკაცია და საკითხების მოგვარება ერთი მიმდინარე პროექტის ირგვლივ. მეწარმეები თვლიან, რომ „აწარმოე საქართველოში“ შეიძლება გახდეს ის სააგენტო, რომელიც „ერთი ფანჯრის“ პრინციპით გაუწევს დახმარებას კერძო სექტორს, როგორც უშუალოდ პროგრამების დაგეგმვისა და განხორციელების, ასევე არსებული სახელმწიფო სხვადასხვა შესაძლებლობების შესახებ ინფორმირებისა და პროფესიული კონსულტაციების მიღების კუთხით.
- დაინტერესებული და აქტიური მეწარმეთა ერთიანი ელექტრონული ბაზის ფორმირება და განახლება.** მიმდინარე ეტაპზე არ ხდება იმ მეწარმეთა აღრიცხვა და შესაბამისად ანალიზი, ვინც მიმართა ბანკს დაფინანსების მისაღებად და მიიღო უარი. მნიშვნელოვანი იქნებოდა ისეთი ჭრილების დადგენა, როგორებიცაა: სექტორი, უარის მიზეზები, მოთხოვნილი თანხა და ა.შ. პროგრამის სხვადასხვა (როგორც მიმდინარე, ასევე ახალი) კომპონენტების ეფექტიანი დაგეგმვისათვის კი დაინტერესებული მეწარმეების ანალიზი ძალიან მნიშვნელოვანია. ასევე საინფორმაციო კამპანიის მიზანმიმართულობის უზრუნველყოფისათვის მონაცემთა ბაზა დიდ როლს შეასრულებდა.
- მონიტორინგისა და შეფასების ქმედითი სისტემის ფორმირება და ამოქმედება.** წინადადებული ნაბიჯია ის გარემოება, რომ 2016 წლის ბიუჯეტში გაწერილია ინდიკატორები შესაბამისი რაოდენობრივი მაჩვენებლებით. რადგან, 2015 წლის ბიუჯეტში არსებული შუალედური შედეგები, შეფასების ინდიკატორები და დეკლარირებული მიმართულებები ფაქობრივად არ იძლეოდა პროგრამის შეფასებისა და სამოქალაქო ჩართულობის სათანადო შესაძლებლობებს. მიმდინარე ეტაპზე ძალიან მნიშვნელოვანია, როგორც უშუალოდ სააგენტოს მუშაობის ეფექტიანობის შეფასებისათვის, ასევე სამოქალაქო სექტორის ჩართულობის დონის ამაღლების უზრუნველყოფად, მოხდეს პროგრამის სამოქალაქო მონიტორინგისა და შეფასების სისტემის და შესაბამისი საქმომედო გეგმის შემუშავება. ამ მიზნით აუცილებელია უფრო დეტალურად იქნას გაწერილი ბიუჯეტის რაოდენობრივი და თვისებრივი ინდიკატორები კონკრეტული ქვეპროგრამების და დროითი პერიოდების მიხედვით.